

Sermaye Piyasası Kurulu

ANONİM ORTAKLIKLARIN PAYLARININ KAYDA ALINMASINA İLİŞKİN BELGE

Numarası

6/62

Tarihi

21.01.2011

Bu belge ile Garanti Yatırım Menkul Kıymetler A.Ş. liderliğindeki konsorsiyum tarafından halka arz edilecek olan Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş.'nin ortaklarından Yıldız Holding A.Ş.'ye ait ek satış hakkı dahil 9.200.000,- (Dokuzmilyonikiyüzbin) TL, Golden Horn Investments B.V.'ye ait 6.000.000,- (Altmilyon) TL ve Taner KARAMOLLAOĞLU'na ait 800.000,- (Sekizyüzbin) TL nominal değerli paylar ile Kurul kaydında bulunmayan sermayesini temsil eden 24.000.000,- (Yirmidörtmilyon) TL nominal değerli paylar, 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu hükümlerine göre Kurul kaydına alınmıştır.



Bekir Sıtkı ŞAFAK
Kurul Başkan Yardımcısı

Ortaklığın :

Bağlı olduğu T. Sicil Memurluğu : İstanbul
Sicil No : 455179

Bizim Toptan Satış Mağazaları Anonim Şirketi'nden

Ortaklığımızda mevcut ortaklarımızın sahip olduğu paylar içinden toplam 14.000.000 TL nominal değerli paylar ile ek satış hakkının kullanılması halinde toplam 16.000.000 TL nominal değerli paylarımızın halka arzına ilişkin İzahnamedir.

Söz konusu paylar, Sermaye Piyasası Kanunu (SPKn)'nın 4'üncü maddesi uyarınca Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nca 21/01/2011 tarih ve ...6.../62... sayı ile kayda alınmıştır. Ancak kayda alınma ortaklığımızın ve paylarının Kurul veya kamuca tekeffülü anlamına gelmez.

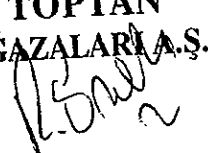
SPKn uyarınca, İzahnameve eklerinde yer alan bilgilerin gerçeği dürüst bir biçimde yansıtmasından ihraççılar sorumludur. Ancak, kendilerinden beklenen özeni göstermeyen aracı kuruluşlara da zararın ihraççılara tazmin ettirilemeyen kısmı için müracaat edilebilir. Bağımsız denetim kuruluşları ise, denetledikleri finansal tablo ve raporlara ilişkin olarak hazırladıkları raporlardaki yanlış ve yanıltıcı bilgi ve kanaatler nedeniyle doğabilecek zararlardan hukuken sorumludur.

İzahname ve eklerinde yer alan bilgilerin gerçeği dürüst bir biçimde yansıtmasından aşağıda unvanları belirtilen kuruluşlar ile bu kuruluşları temsile yetkili kişiler sorumludur:

Bizim Toptan Satış Mağazaları Anonim Şirketi ve halka arzda lider aracı kurum olarak yer alan Garanti Yatırım Menkul Kıymetler Anonim Şirketi İzahnamenin tamamından, DRT Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik Anonim Şirketi İzahname ekinde yer alan ve İzahname içerisinde yer alan finansal bilgilerin kaynağı 30.09.2010, 31.12.2009, 31.12.2008 ve 31.12.2007 tarihli finansal tablolar ile bunlara ilişkin bağımsız denetim raporlarından sorumludur.

Yatırımcılara Uyarı:

"Bu İzahname, "düşünülmektedir", "planlanmaktadır", "hedeflenmektedir", "tahmin edilmektedir", "beklenmektedir" gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece İzahnamenin yayım tarihindeki öngörülerini ve beklentileri göstermektedir. Birçok faktör, ortaklığımızın geleceğe yönelik açıklamaların öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir."


BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.



GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

I. BORSA GÖRÜŞÜ:

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)'nin 14.01.2011 tarihli yönetim kurulu toplantısında,

- A. Şirket'in İMKB Kotasyon Yönetmeliği'nin 13 (c) maddesi dışındaki kotasyon şartlarını sağladığı, halka arz sonuçlarının incelenmesinden sonra 13 (c) maddesinde yer alan halka açıklık oranı ve halka açık kısmın piyasa değeri şartının da sağlanması halinde, Menkul Kıymetler Borsalarının Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik'in 35. maddesinin verdiği yetkiye dayanılarak, İMKB Kotasyon Yönetmeliği'nin 13. maddesinde yazılı kotasyon koşulları esas alınmak suretiyle, Borsa Yönetim Kurulu'nca verilecek kararla, Şirket paylarının Ulusal Pazar'da işlem görebileceği,
- B. Şirket'in kuruluş ve faaliyet bakımından hukuki durumu ile paylarının hukuki durumunun tabi oldukları mevzuata uygun olduğuna dair Akol Hukuk Bürosunca hazırlanmış olan 13.01.2011 tarihli Hukukçu Raporunun izahnamede yer alması

hususlarının Kurulunuza bildirilmesine karar verilmiştir. 21 OCAK 2011

İşbu İMKB Görüşü, Menkul Kıymetler Borsalarının Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmeliğin (Genel Yönetmelik) 35. maddesinde yer alan "Borsada işlem görebilecek menkul kıymetlerden, bu Yönetmelikte belirlenen şartları taşıyanlar "borsa kotuna" alınır. Menkul kıymetlerin borsa kotuna alınıp alınmayacağı konusunda yetkili merci, Borsa yönetim kuruludur. Menkul kıymetlerin çıkarılmalarında, halka arz için SPK tarafından izin verilmiş olması, yönetim kurulunun bu yetkisini etkilemez." hükmü gereğince İMKB Yönetim Kurulu'nun vereceği karara dönük herhangi bir taahhüt ya da bağlayıcılık oluşturmamak şartıyla, sadece SPK'nın görüş talebine görüş vermek amacıyla sınırlı olmak üzere mevcut bilgi ve belgeler dikkate alınarak hazırlanmıştır. İşbu İMKB Görüşü'ne dayanılarak alınacak kararlar sonucu doğabilecek zararlar nedeniyle İMKB'nin herhangi bir sorumluluğu bulunmamaktadır.

II. DİĞER KURUMLARDAN ALINAN GÖRÜŞ VE ONAYLAR:

Yoktur.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.


GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No: 134337
Beşiktaş - İSTANBUL


İÇİNDEKİLER

1. ÖZET	5
2. RİSK FAKTÖRLERİ	20
3. ORTAKLIK HAKKINDA BİLGİLER	31
4. SEÇİLMİŞ FİNANSAL BİLGİLER	80
5. MEVCUT SERMAYE VE SERMAYE PİYASASI ARAÇLARI HAKKINDA BİLGİLER	81
6. YÖNETİM VE ORGANİZASYON YAPISINA İLİŞKİN BİLGİLER	85
7. GRUP HAKKINDA BİLGİLER	105
8. İLİŞKİLİ TARAF VE İLİŞKİLİ TARAFLARLA YAPILAN İŞLEMLER HAKKINDA BİLGİLER	107
9. HALKA ARZA İLİŞKİN BİLGİLER	113
10. FİNANSAL DURUM VE FAALİYET SONUÇLARI	148
11. ORTAKLIĞIN FON KAYNAKLARI	158
12. GEÇMİŞ DÖNEM FİNANSAL TABLO VE BAĞIMSIZ DENETİM RAPORLARI	161
13. ORTAKLIĞIN PROFORMA FİNANSAL BİLGİLERİ	162
14. KAR PAYI DAĞITIM ESASLARI	162
15. KAR TAHMİNLERİ VE BEKLENTİLERİ	163
16. PAYLAR İLE İLGİLİ VERGİLENDİRME ESASLARI	163
17. UZMAN RAPORLARI VE ÜÇÜNCÜ KİŞİLERDEN ALINAN BİLGİLER	169
18. İNCELEMeye AÇIK BELGELER	170
19. İZAHNAMENİN SORUMLULUĞUNU YÜKLENE KİŞİLER	170
20. EKLER	171



OCAK 2011

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

[Handwritten signature]

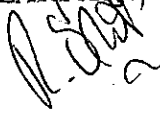
GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

KISALTMA VE TANIMLAR

İşbu İzahnamede kullanılan kısaltmalar ve açıklamaları aşağıda sunulmaktadır.

Kısaltma	Tanım
ABD Doları	Amerika Birleşik Devletleri Doları
A.Ş.	Anonim Şirketi
Bizim Toptan	Bizim Toptan Satış Mağazaları Anonim Şirketi
Borsa	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
CARE	Müşteri Çekme, Elde Tutma ve Geliştirme
Cash & Carry	Self-Servis Toptan Ticaret
CRM	Pazarlama ve Müşteri İlişkileri (Customer Relationship Management)
FAVÖK	Faiz, Amortisman, Vergi Öncesi Kar
Garanti Yatırım	Garanti Yatırım Menkul Kıymetler Anonim Şirketi
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
HoReCa	Otel, Restoran ve Kafeler (Hotel, Restaurant, Café)
İMKB	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
KAP	Kamuyu Aydınlatma Platformu
MKK	Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş.
Ortaklık	Bizim Toptan Satış Mağazaları Anonim Şirketi
Private Label	Öz Markalı Ürün
SK	Stok Kalemi
SMS	Kısa Mesaj Hizmeti (Short Message Service)
SPK	Sermaye Piyasası Kurulu
SPKn	Sermaye Piyasası Kanunu
Şirket	Bizim Toptan Satış Mağazaları Anonim Şirketi
T.C.	Türkiye Cumhuriyeti
TL	Türk Lirası
YBBO	Yıllık Bileşik Büyüme Oranı
Yıldız Holding	Yıldız Holding Anonim Şirketi

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Denirker Sok. No: 24337
Beşiktaş - İSTANBUL

1. ÖZET

Bu bölüm İzahnamenin özeti olup, sermaye piyasası araçlarına ilişkin yatırım kararları İzahnamenin bütün olarak değerlendirilmesi sonucu verilmelidir.

a) Ortaklık hakkında bilgiler

2001 yılında kurulan ve 2002 yılında faaliyetlerine başlayan Bizim Toptan, 81 ilin 54'ünde 109 mağazasıyla, Cash & Carry ("Self-Servis Toptan Ticaret") sektöründe mağaza sayısı bakımından en büyük ve erişilebilirlik açısından en yaygın firmadır¹. Bizim Toptan 2009 yılı sonu itibarıyla Capital 500 Şirket Araştırması'nda Türkiye'nin 55. büyük şirketi olarak yer almıştır. Şirket, ülke genelinde yaklaşık 6.800 üründen oluşan ürün portföyü ile Türkiye Cash & Carry pazarında, müşteri ihtiyaçlarına cevap verebilme kabiliyeti açısından Türkiye'nin güçlü firmalarındandır. Hanehalkı satın alma gücündeki hızlı artış ve tüketim trendindeki iyileşme ile ülke büyümesi birlikte değerlendirildiğinde, orta ve uzun vadede Cash & Carry sektörü ve şirket için önemli büyüme potansiyeli bulunmaktadır. Son yıllarda ise organize Cash & Carry sektörü toplam perakende hızlı tüketim ürünleri pazar büyümesinin ve organize hızlı tüketim ürünleri pazar büyümesinin üzerinde büyüme kaydetmiştir. "Frost & Sullivan" firmasının 2010 yılında yaptığı "Türkiye Cash & Carry Pazarı" analiz çalışmasında ise Cash & Carry sektör büyüklüğü 3,5 milyar TL seviyesinde olup 2009-2015 yılları arasında yıllık pazar büyümesinin %12,9 olacağı öngörülmektedir. Şirket'in son dönemlerde sergilediği pazarın üstündeki büyüme performansını orta ve uzun vadede de sürdürmesi planlanmaktadır.

Şirket gıda, alkolsüz içecek, tütün mamulleri, temizlik, kişisel bakım, kâğıt ürünleri gibi ana ürün kategorilerinde, Türkiye'de faaliyet gösteren çok uluslu ve uluslararası firmalarla birlikte, saygın ve ticari itibarı yüksek firmaların da markalı ve tüketici nezdinde bilinirliği yüksek ürünlerinin hızlı tüketim sektöründe, yaygın müşteri ağına toptan satışını yapmaktadır. Genellikle tüm kategorilerde pazar takipçisi olup uygun fiyatlı ürünleri mağazalarda bulundurulurken tek bir ürün veya markaya bağımlılık azaltılmaktadır. Ulusal ve yerel markalı ürünlere ilaveten, Şirket kendi öz markalı ("Private Label") ürünlerini de müşterilerine sunmaktadır. 30 Eylül 2010 itibarıyla öz markalı ürünlerde 22 farklı tedarikçiye üretimi yaptırılan 172 stok kalemi sunulmaktadır. 2010 yılı ilk dokuz ayında öz markalı ürünlerin sigara dışı toplam satışlardaki payı yaklaşık %3,6 olmuştur. 31 Aralık 2010 tarihi itibarıyla şirket adına kayıtlı 24 adet marka bulunmaktadır.

Kuruluşundan 2006 yılına kadar franchising iş modeli altında faaliyetlerine devam eden Bizim Toptan, 2006 yılında iş modelini gözden geçirip değiştirmiştir. 31 Aralık 2006 tarihi itibarıyla Şirket, Türkiye'nin temel olarak Marmara, Karadeniz, Orta Anadolu bölgeleri ve ayrıca Ege, Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu'nun bazı bölgelerinde 59 mağaza ile faaliyet göstermekteydi. 59 mağazadan 37'si, franchising iş modeli kapsamında üçüncü şahıslar tarafından işletilmekte ve Şirket'in bu mağazalardan elde ettiği gelirler franchising ücretleri niteliğindedir. 2006 yılı içinde, Şirket mağazalarının franchising iş modeli ile işletilmesine son verilmiş, mağazaların tümü Şirket'in kendisi tarafından işletilmeye başlanmıştır. Şirket, 2007 yılında 20, 2008'de 11, 2009'da 7 ve 2010'nun ilk dokuz ayında 9 yeni mağaza açarak toplam mağaza sayısını 30 Eylül 2010 itibarıyla 106'ya yükseltmiştir. Şirket'in 2010 yılının sonu itibarıyla ise toplam mağaza sayısını 109'dur.

Şirket, organizasyonel yönetimi kolaylaştırmak ve müşterilerine daha iyi hizmet sunabilmek amacıyla mağazalarını 10 farklı bölgeye ayırmıştır.

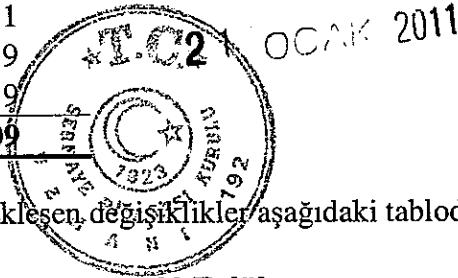
¹ "Frost & Sullivan", Türkiye Cash & Carry Pazarı, 2010

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.
5

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler, Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkeçi Sok. No: 1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

31 Aralık 2010 tarihi itibariyle, Şirket'in mağazalarının coğrafi dağılımı aşağıda verilmektedir:

Bölge	Mağaza Sayısı
Adana Bölgesi	9
Ankara Bölgesi	10
Antalya Bölgesi	8
Gaziantep Bölgesi	12
Güney Marmara Bölgesi	14
İstanbul Asya Bölgesi	9
İstanbul Avrupa Bölgesi	18
İzmir Bölgesi	11
Kayseri Bölgesi	9
Samsun Bölgesi	9
Toplam	109



Mağazalara ilişkin yıllar içerisinde gerçekleşen değişiklikler aşağıdaki tabloda verilmiştir:

	30 Eylül		31 Aralık		
	2010	2009	2009	2008	2007
Dönem Başı Mağaza Sayısı	97	90	90	79	59
Dönem İçinde Açılan Mağaza Sayısı	9	2	7	11	20
Dönem İçinde Kapanan Mağaza Sayısı	-	-	-	-	-
Dönem Sonu Mağaza Sayısı	106	92	97	90	79
Dönem Sonu Toplam Satış Alanı (m ²)	96.470	85.646	88.568	83.921	71.095
Ortalama Toplam Satış Alanı (m ²)	91.058	84.784	86.245	77.508	62.972
Ortalama Mağaza Büyüklüğü (m ²)	1.615	1.494	1.480	1.553	1.628
Dönem Sonu Personel Sayısı	1.216	1.102	1.105	1.097	1.040
Ortalama Stok Kalemi	6.743	5.371	5.305	4.816	3.645
Satış Alanı Metrekaresi Başına Düşen Satış Geliri (TL)	11.686	10.745	14.344	16.312	16.517

Bizim Toptan mağazaları, müşterilerine sundukları SK sayısına göre A, B ve C olmak üzere 3 farklı tipe ayrılmıştır. Şirket'in 31 Aralık 2010 tarihi itibariyle 37 tane A tipi, 41 tane B tipi, 31 tane C tipi mağazası bulunmaktadır. Şirket'in aynı dönem itibariyle toplam kapalı alanı 160.000 m²'nin üzerinde, net satış alanı ise 96.470 m²'dir.

Şirket'in 30 Eylül 2010 itibariyle yaklaşık 266 bin kayıtlı müşterisi bulunmaktadır. Bu müşterilerden yaklaşık 178 bini bir yıllık dönem içinde mağazalardan en az bir kez olmak üzere alışveriş yapan aktif müşterilerden oluşmaktadır. Aylık rakamlara bakıldığında, 2010 yılı ilk dokuz aylık döneminde her ay yaklaşık 88 bin müşteri Bizim Toptan mağazalarından düzenli olarak alışveriş yapmıştır. Şirket'in ana müşterileri toptancılar, tüccarlar, bakkallar (genelde 50 m²'den küçük kapalı alan), marketler (50 m² - 400 m² kapalı alan), süpermarketler (400 m²'den büyük kapalı alan), ihtisaslaşmış perakendeciler, HoReCa (Otel, restoran ve kafeler) ve kurumsal şirketlerden oluşmaktadır. Şirket'in Türkiye çapındaki bu müşterilerine hizmet veren 92 müşteri temsilcisi bulunmaktadır.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Değirmente Sok. No: T 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Aşağıdaki tabloda 30 Eylül 2010 tarihinde sona eren dokuz aylık dönem için Şirket'in toplam satışlarının müşteri gruplarına göre kırılımı gösterilmektedir:

Satışlardan Aldığı Pay (%)

Müşteri Grupları	Tüm Ürünler	Tütün Mamulleri Hariç Diğer Gıda ve Gıda Dışı Hızlı Tüketim Ürünleri
Toptancılar	22,9	20,7
Tüccarlar	6,5	8,1
Bakkallar	15,7	12,5
Marketler	18,6	16,5
Süpermarketler	4,5	4,7
İhtisaslaşmış Perakendeciler	15,2	11,1
Kurumsal	9,8	17,6
HoReCa (Otel, Restoran, Kafeler)	5,8	7,5
Diğerleri	1,0	1,3
Toplam	100,0	100,0

Şirket doğrudan mağazalara teslim edilmeyen ürünlerin dağıtımı için Netlog Lojistik Hizmetleri Anonim Şirketi adındaki lojistik hizmet sağlayıcı bir firma ile birlikte çalışmaktadır. Netlog'a ait Gebze ve Adana'daki dağıtım merkezleri kullanılarak, bu merkezlerdeki idari yönetim Şirket çalışanları tarafından yürütülmektedir. Şirket'in malların maliyetine göre %35'i, bu iki dağıtım merkezinden Bizim Toptan mağazalarına ulaştırılmaktadır. 76 mağazaya hizmet veren Gebze dağıtım merkezinin hizmet verdiği mağazalara olan uzaklığı ortalama 342 km.'dir. Gebze dağıtım merkezinde 50 Netlog personeli ile 4 Şirket personeli (2'si aynı zamanda yarım zamanlı olarak Adana deposu için de çalışmaktadır) çalışmakta olup, bu depo 7.000 paletlik stoklama alanı ile 1.400 SK'ne sahiptir. 32 mağazaya hizmet veren Adana dağıtım merkezinin hizmet verdiği mağazalara olan uzaklığı ise ortalama 338 km.'dir. Adana dağıtım merkezinde 33 Netlog personeli ile 1 Şirket personeli çalışmakta olup, bu depo 3.500 paletlik stoklama alanı ile 1.200 SK'ne sahiptir. Adana deposu için Ekim 2009'da yapılan ve daha sonra akdedilen ek protokolle Gebze deposunun da dahil edildiği sözleşme 30 Eylül 2011 tarihinde sona ermektedir.

Şirket'in ana stratejisi ve hedefi, kilit yerel pazarlara odaklanarak ve yeni şehirlerde mağaza ağını genişleterek Türkiye Cash & Carry pazarındaki sürdürülebilir karlı büyümesini devam ettirmektir. Bu stratejinin temel unsurları:

- Müşteri tabanının, mağaza ziyaret sıklığının ve alışveriş sepet büyüklüğünün artırılması ve öz markalı ürünlerdeki büyüme ile mevcut mağazalarda büyümeye odaklanmanın devam ettirilmesi,
- Geçmişteki ortalamalara paralel şekilde yeni mağazalar açılarak mağaza ağıнын genişletilmesi,
- Karlılığı daha da artırabilmek amacıyla güçlü maliyet yönetiminin devam ettirilmesi.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkerem Sok. No: 1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Sermaye Yapısı

Bizim Toptan anonim şirket statüsünde faaliyet göstermekte olup Şirket'in ödenmiş sermayesi 40.000.000 TL (kırkmilyon Türk Lirası)'dır. 10 Kasım 2010 tarihli Genel Kurul kararınca, Şirket'in 20.000.000 TL (yirmimilyon Türk Lirası) olan sermayesi 40.000.000 TL'ye artırılmış olup, artırılan 20.000.000 adet hisse karşılığı 20.000.000 TL'nin tümü olağanüstü yedeklerden karşılanmıştır. Şirket sermayesinin tamamı ödenmiştir.

Bizim Toptan, Sermaye Piyasası mevzuatı çerçevesinde 13 Ocak 2011 itibariyle Kayıtlı Sermaye Sistemi'ne geçmiş olup Şirket'in Kayıtlı Sermaye Tavanı 100.000.000 TL (yüzmilyon Türk Lirası) olarak belirlenmiştir.

2007 yılında, Strategic Investment Fund Şirket hisselerinin %20'sini Yıldız Holding A.Ş.'den satın alarak Şirket'e ortak olmuştur. 2008 yılında ise, Golden Horn Investments B.V. Şirket hisselerinin %20'sini Yıldız Holding'den satın almıştır. Mevcut durum itibariyle, Yıldız Holding Şirket sermayesinin yaklaşık %56'sının sahibi konumundadır.

Şirket sermayesini temsil eden payların halka arz öncesinde mevcut ortaklara göre dağılımı aşağıda verilmektedir:

Ortağın Adı, Soyadı / Unvanı	Sermaye Tutarı (TL)	Sermaye Oranı (%)
Yıldız Holding A.Ş.	22.579.213,84	%56,448
Strategic Investment Fund	8.000.000,00	%20,000
Golden Horn Investments B.V.	8.000.000,00	%20,000
Taner Karamollaoğlu	1.200.000,00	%3,000
Orhan Özokur	207.205,20	%0,518
Ali Ülker	6.245,22	%0,016
Murat Ülker	5.152,82	%0,013
Ahsen Özokur	1.091,46	%0,003
Hüseyin Avni Metinkale	1.091,46	%0,003
Toplam	40.000.000,00	%100,000

Yıldız Holding A.Ş. ve Golden Horn Investments B.V.'nin sermayesini temsil eden payların mevcut ortaklara göre dağılımı aşağıda verilmektedir:

Yıldız Holding A.Ş.'nin Ortaklık Yapısı:

Ortağın Adı, Soyadı	Pay Adeti	Sermaye Tutarı (TL)	Sermaye Oranı (%)
Murat Ülker	29.839.000	298.390.000	%53,00
Ahsen Özokur	14.075.000	140.750.000	%25,00
Orhan Özokur	2.815.000	28.150.000	%5,00
Ali Ülker	2.815.000	28.150.000	%5,00
Fatma Betül Ülker	2.815.000	28.150.000	%5,00
Ömer Özokur	1.970.500	19.705.000	%3,50
Ahmet Özokur	1.970.500	19.705.000	%3,50
Toplam	56.300.000	563.000.000	%100,00

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Golden Horn Investments B.V.'nin Ortaklık Yapısı:

Şirket ortaklarından Golden Horn Investments B.V.'nin paylarının tamamı Turkish Holdings II Coöperatif U.A. (Netherlands)'e aittir. Turkish Holdings II Coöperatif U.A. (Hollanda)'ın paylarının %99,9'u SU Turkish Private Equity Opportunities I, S.C.A., SICAR (Lüksemburg)'e aittir.

b) Risk faktörleri

Şirket'in maruz kalabileceği risk faktörleri özetle aşağıda belirtilmiştir.

Ortaklığa ve İçinde Bulunduğu Sektöre İlişkin Riskler

Mağaza sayısı geçmiş yıllarda hızla artmış olmasına rağmen gelecekte aynı hızda büyümeye devam etmeyebilir ve karlılık sürmeyebilir.

Müşteri tabanında ve müşteri tercihlerinde oluşan değişikliklere uyum için alınan kararlar isabetli olmayabilir.

Büyüme hedeflerine ulaşmak için yeni mağaza alanlarının istenilen süreler içerisinde belirlenmesinde zorluklarla karşılaşılabilir veya mevcut mağazaların kira kontratları yenilenemeyebilir.

Tedarikçiler veya dağıtım merkezini işleten şirket ile ilişkilerde meydana gelebilecek değişimler faaliyetleri olumsuz etkileyebilir.

Tütün ürünlerinin satışından önemli ciro elde edilmektedir ve tütün ürünlerinin satışını düşüren her türlü değişiklik, faaliyetler ve faaliyet sonuçları üzerinde olumsuz etki yaratabilir.

Şirket'in gelecekteki başarısı üst düzey yönetiminin deneyim ve uzmanlığına bağlıdır.

Türkiye'de hızlı tüketim ürünlerinin toptan satışında rekabet yüksektir ve mevcut ve gelecekteki olası rakiplere karşı başarılı şekilde rekabet edilmesi sürdürülemez.

Şirket, faaliyetleri için önem arz eden çok sayıda ilişkili taraf işlemi ve sözleşmesi gerçekleştirmiştir ve gerçekleştirmeye devam etmeyi planlamaktadır.

Şirket Türkiye'deki genel makroekonomik şartlar ve tüketici taleplerinde gerçekleşen değişikliklerden etkilenebilir.

Halka arz sonuçlandıktan sonra, Şirket'in ana pay sahipleri Şirket sermayesinin önemli bir bölümüne sahip olmaya devam edecektir ve bu pay sahiplerinin menfaatleri diğer pay sahiplerinin menfaatleri ile çatışabilir.

Gıda ürünleri satılması nedeniyle, ürün sorumluluğuna ilişkin talepler, ürünlerin toplatılması ve olumsuz tanıtım riskleri ile karşı karşıya kalınabilir.

Bilişim sistemlerindeki bir aksaklık, ihlal veya sistem güncellemelerinin yapılmaması ticari faaliyet kaybına ve diğer kayıplara yol açabilir.

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

**GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.**
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No:1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Tesislerde meydana gelebilecek maddi hasarlar sigorta teminatlarının üzerinde önemli kayba sebep olabilir.

Şirket faaliyetlerine ilişkin yasal düzenlemelerde sıkılaştırmalar olması, bu düzenlemelere uyum çerçevesinde önemli ek maliyetlere veya idari cezalara maruz kalınmasına sebep olabilir ve bunun sonucunda mali durum ve faaliyetler veya hedeflenen büyüme olumsuz etkilenebilir.

Başta A.B.D. Doları ve Avro'yu etkileyen kur dalgalanmaları olmak üzere kur dalgalanmaları ile ilgili risklere maruz kalınabilir.

İhraç Edilen Paylara İlişkin Riskler

Payların daha önce halka açık bir piyasada işlem görmemesi sebebiyle paylarda fiyat ve hacim dalgalanmaları oluşabilir.

Şirket, Ana Sözleşmesi'ne ve Sermaye Piyasası Mevzuatı'na uygun olduğu ölçüde gelecekte pay sahiplerine temettü ödememeye karar verebilir.

Türk Ticaret Kanunu uyarınca anonim şirketlerin tasfiyesi halinde, şirket aktiflerinden, pay sahiplerine ödedikleri sermaye oranında yapılacak ödeme ancak şirketin borçları ödendikten sonra yapılacaktır.

Payların önemli miktarlarının gelecekte satışı veya söz konusu satışların oluşabileceği yönündeki bir algı payların piyasa değerini olumsuz etkileyebilir.

Türk Lirasının değerindeki dalgalanmalar payların değerini ve paylar ile ilgili olarak ödenilen temettüleri önemli şekilde etkileyebilir.

Diğer Riskler

Türkiye'deki ekonomik istikrarsızlık gelecekte faaliyetleri, mali durumu ve faaliyet sonuçlarını olumsuz etkileyebilir.

Türkiye'deki siyasi gelişmeler, gelecekte faaliyetleri, mali durumu ve faaliyet sonuçlarını olumsuz etkileyebilir.

Türkiye'deki terör faaliyetleri veya komşu ülkeler ile anlaşmazlıklar, gelecekte, faaliyetleri, mali durumu ve faaliyet sonuçlarını olumsuz etkileyebilir.

AB üyeliğine ilişkin belirsizlikler faaliyet sonuçlarını olumsuz etkileyebilir.

Türkiye'deki enflasyon seviyesi, faaliyetleri, mali durumu ve faaliyet sonuçlarını olumsuz etkileyebilir.

Türkiye'deki cari açık döviz kurlarına müdahaleye ve enflasyona sebep olabilir, ve ekonomide dalgalanmalara sebep olabilir.

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkeçi Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

c) Ortaklığın yönetim ve denetim kurulu üyeleri, üst yöneticileri ile bağımsız denetim kuruluşu hakkında temel bilgiler

Ortaklığın yönetimi ile üst yöneticileri hakkında bilgiler

Adı Soyadı	Görevi	Şirkette Bulunduğu Süre	İş Tecrübesi	Eğitim Durumu
Murat Ülker	Yönetim Kurulu Başkanı	4 yıl	29 yıl	Lisans
Mustafa Yaşar	Yönetim Kurulu Başkan	6 yıl	29 yıl	Lisans
Serdengeçti	Vekili			
Ahmet Özokur	Yönetim Kurulu Üyesi	1 yıl	7 yıl	Yüksek Lisans
Rifat Saban	Yönetim Kurulu Üyesi	4 yıl	47 yıl	Yüksek Lisans
Mehmet Atila Kurama	Yönetim Kurulu Üyesi	4 yıl	18 yıl	Yüksek Lisans
Hüseyin Avni	Yönetim Kurulu Üyesi	2 yıl	25 yıl	Lisans
Metinkale				
Mahmut Levent Ünlü	Yönetim Kurulu Üyesi & Denetim Komitesi Üyesi	3 yıl	20 yıl	Yüksek Lisans
Mustafa Büyükbacı	Yönetim Kurulu Üyesi	4 yıl	22 yıl	Yüksek Lisans
Tahsin Pamir	Yönetim Kurulu Üyesi	6 yıl	38 yıl	Doktora
Güven Obalı	Yönetim Kurulu Üyesi & Denetim Komitesi Üyesi	4 yıl	47 yıl	Lisans
Cengiz Solakoğlu	Yönetim Kurulu Üyesi	1 ay	2011 yıl	Lisans
Halil Cem Karakaş	Mali İşler Başkanı & Denetim Komitesi Üyesi	1 yıl	14 yıl	Doktora
Recep Özalp	Genel Müdür	6 yıl	22 yıl	Yüksek Lisans
Nevzat Şahin	Genel Müdür Yardımcısı (Mali İşler)	8 ay	15 yıl	Lisans
Bayram Ali Yıldırım	Genel Müdür Yardımcısı (Satış ve Operasyon)	5 yıl	13 yıl	Lisans
Recep Çalışkan	Genel Müdür Yardımcısı (Satın Alma)	9 yıl	17 yıl	Yüksek Lisans
Ahmet Ahlatlı	Lojistik ve Planlama Direktörü	3 ay	15 yıl	Yüksek Lisans
Oral Coşkun	Muhasebe ve İdari İşler Müdürü	9 yıl	19 yıl	Lisans
İsa Çelik	Finans ve Bütçe Müdürü	9 yıl	16 yıl	Yüksek Lisans
Dara Burhan Türsoy	Kar Planlama ve Kontrol Müdürü	3 yıl	13 yıl	Lisans
Kamuran Aras	Operasyonel Denetçi	9 yıl	21 yıl	Ön Lisans
Gökhan Savaş Tolu	Yatırımcı İlişkileri Müdürü	1 ay	11 yıl	Yüksek Lisans
Ali Üyük	İnsan Kaynakları Müdürü	2 yıl	14 yıl	Lisans
Yunus Özkan	İç Denetçi	9 yıl	10 yıl	Lisans
Muhsin Metin	Bilgi İşlem Müdürü	4 yıl	21 yıl	Lisans
Sinan Şahin	Denetçi	8 ay	31 yıl	Lisans
Abdullah Muslu	Denetçi	8 ay	3 yıl	Lisans

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Denizkent Sok. No: 134337
Beşiktaş - İSTANBUL

Şirket'in birer yıl süre ile atanan denetçileri Sinan Şahin ve Abdullah Muslu'dur.

Adı Soyadı	İş Adresi	Son 5 Yılda Ortaklıkta Üstlendiği Görevler	Görev Süresi/Kalan Görev Süresi
Sinan Şahin	Kısıklı Cad. Ferah Mah. No:1 Büyük Çamlıca 34692, İstanbul	Denetçi	1/1
Abdullah Muslu	Kısıklı Cad. Ferah Mah. No:1 Büyük Çamlıca 34692, İstanbul	Denetçi	1/1

30 Eylül 2010, 31 Aralık 2009, 31 Aralık 2008 ve 31 Aralık 2007 tarihleri itibariyle bağımsız denetimi gerçekleştiren kuruluş DRT Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş. (Deloitte Touche Tohmatsu Limited'e üye şirket) olup sorumlu ortak başdenetçi bütün dönemler için Burç Seven'dir.

d) İhraca ilişkin özet veriler ve tahmini halka arz takvimi

Şirket'in ortaklarından Yıldız Holding A.Ş., Golden Horn Investments B.V. ve Taner Karamollaoğlu'nun paylarını halka arz ederek satışa sunmak yönündeki niyetleri çerçevesinde Şirket'in payları halka arz edilecek ve Bizim Toptan "Halka Açık Anonim Ortaklık" statüsüne geçecektir. Halka arzın ardından Şirket mevcut Türk Ticaret Kanunu ve ilgili mevzuatın yanında Sermaye Piyasası mevzuatına da tabi olacaktır.

Halka arz, belirlenen fiyat aralığından talep toplama yöntemi kullanılarak gerçekleştirilecek olup yatırımcılar halka arzda talep toplama işlemi için oluşturulacak konsorsiyumda yer alan kuruluşlara başvurarak taleplerini iletebileceklerdir.

Halka arz işlemi çerçevesinde Yıldız Holding'in sahip olduğu 7.200.000 TL nominal değerdeki payların, Golden Horn Investments B.V.'nin sahip olduğu 6.000.000 TL nominal değerde payların, ve Taner Karamollaoğlu'nun sahip olduğu 800.000 TL nominal değerde payların halka arzı planlanmaktadır. Halka arz edilecek paylar dahil olmak üzere Şirket'in beher payının nominal değeri 1 TL'dir. Talep toplamı sırasında 1 TL nominal değerli pay için 22,50 TL - 30,00 TL fiyat aralığı belirlenmiştir.

Fiyat Aralığı Yoluyla Talep Toplama yöntemiyle gerçekleştirilecek olan halka arzda yeterli talep gelmesi ve arzu edilmesi halinde Yıldız Holding, halka arz edilecek paylara ilave olarak, kendisinin sahip olduğu en fazla 2.000.000 TL nominal değerli payları "Ek Satış Hakkı" çerçevesinde satışa sunmayı planlamaktadır.

Halka arz takvimi çerçevesinde SPK Kurul kaydını takiben 27-28 Ocak 2011 tarihinde talep toplanacaktır.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

[Signature]

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler, Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkeçi Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

e) Seçilmiş finansal veriler

Şirket'in bilançosuna ilişkin seçilmiş finansal bilgiler aşağıda sunulmaktadır:

(TL)	30.09.2010	30.09.2009	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
Dönen Varlıklar	213.078.045	-	174.443.671	198.947.990	139.334.597
Duran Varlıklar	41.577.774	-	40.526.255	40.202.679	26.264.664
Toplam Aktifler	254.655.819	-	214.969.926	239.150.669	165.599.261
Kısa Vadeli Yükümlülükler	177.542.434	-	159.104.789	197.241.148	132.178.786
Uzun Vadeli Yükümlülükler	1.867.281	-	2.051.614	7.029.166	3.061.531
Özkaynaklar	75.246.104	-	53.813.523	34.880.355	30.358.944
Toplam Kaynaklar	254.655.819	-	214.969.926	239.150.669	165.599.261
Diğer Ticari Alacaklar	50.670.507	-	65.791.373	72.525.232	61.211.094
İlişkili Taraflardan Diğer Alacaklar	20.049.109	-	3.805.220	26.890.375	-
Stoklar	103.226.100	-	88.683.150	85.400.866	66.381.343
Maddi Duran Varlıklar	38.751.258	-	38.709.263	39.793.517	26.074.286
İlişkili Taraflara Ticari Borçlar	41.959.343	-	37.391.869	29.899.606	17.640.887
Diğer Ticari Borçlar	126.852.700	-	112.914.421	139.529.976	108.710.919
Geçmiş Yıllar Karı	32.526.560	-	14.576.070	10.795.303	5.052.695

Şirket'in gelir tablosuna ilişkin seçilmiş finansal bilgiler aşağıda sunulmaktadır.

21 Ocak 2011

(TL)	30.09.2010	30.09.2009	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
Satış Gelirleri	1.064.131.192	910.968.657	1.237.077.106	1.264.274.211	1.040.089.320
Brüt Kar	92.713.140	76.100.082	103.983.816	92.104.649	72.802.866
Faiz, Vergi ve Amortisman Öncesi Kar (milyon TL)	41,3	32,6	44,7	33,8	24,6
Faiz, Vergi ve Amortisman Öncesi Kar Marjı	%3,9	%3,6	%3,6	%2,7	%2,4
Faaliyet Karı	35.151.526	26.925.135	36.967.114	26.946.128	19.581.085
Faaliyet Karı Marjı	%3,3	%3,0	%3,0	%2,1	%1,9
Faaliyetler Vergi Öncesi Karı	26.830.305	17.117.528	23.684.488	4.887.064	7.421.464
Vergi Gideri	(5.397.724)	(3.405.876)	(4.751.320)	(1.040.394)	(1.526.635)
Net Dönem Karı	21.432.581	13.711.652	18.933.168	3.846.670	5.894.829
Toplam Net Kapsamlı Gelir	21.432.581	13.711.652	18.933.168	3.846.670	5.894.829
Pay Başına Kazanç	1,0716	0,6856	0,9467	0,1923	0,2947

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkerem Sok. No:1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Şirket'e ait seçilmiş diğer finansal bilgiler aşağıda sunulmaktadır:

	30.09.2010	30.09.2009	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
Cari Oran	%120	-	%110	%101	%105
Nakit Oran	%18	-	%7	%6	%6
Kullanılan Sermayenin Getirisi	%63	-	%66	%45	%62
Net İşletme Sermayesi (mn TL)	(14,4)	-	4,2	(11,1)	1,7
Net Yatırım Harcamaları (mn TL) (*)	6,1	2,3	6,5	19,3	14,1
Serbest Nakit Akımı (mn TL)	28,4	-	27,5	(3,2)	(0,7)
Stok Devir Hızı (gün)	29	-	29	27	25
Alacak Devir Hızı (gün)	13	-	19	21	22
Borç Devir Hızı (gün)	47	-	48	53	48
Mağaza Sayısı, dönem sonu (adet)	106	92	97	90	79
Ortalama Toplam Satış Alanı (m ²)	91.058	84.784	86.245	77.508	62.972
Satış Alanı Metrekaresi Başına	11.686	10.745	14.344	16.312	16.517
Düşen Satış Geliri (TL)					

(*)Net yatırım harcamaları; maddi duran varlık alımları ve maddi olmayan duran varlık alımlarından çıkışların maliyeti ve finansal leasing ile alınmış tutarlar düşülerek hesaplanmıştır.

Bağımsız denetimden geçmiş finansal tablolarda 30.09.2009 tarihi itibarıyla bilanço mevcut olmadığından yukarıdaki tablolarda 30.09.2009 tarihi itibarıyla bilanço ile ilişkin kalemler sağlanmamıştır.

f) İhracın gerekçesi ve halka arzdan elde edilecek gelirin kullanım yerleri

Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş.'de Şirket ortaklarının sahip olduğu paylarının %35'ini temsil eden 14.000.000 TL nominal değerli payların ve buna ek olarak yeterli talep olması durumunda en fazla 2.000.000 TL nominal değerli payların ek satış çerçevesinde halka arz edilerek satışının gerçekleştirilmesi planlanmaktadır.

Halka arz edilerek satışı gerçekleştirilecek paylardan elde edilecek gelir, paylarını satan ortaklara ait olacağından elde edilen gelir Ortaklığın tasarrufunda olmayacaktır.

g) Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Ortaklığın 2007 yılı sonu itibarıyla 165.599.261 TL olan toplam varlık büyüklüğü yaklaşık %44 artışla, 2008 yılında 239.150.669 TL, 2009 yılında ise 214.969.926 TL olarak gerçekleşmiştir. Toplam varlıklar 30 Eylül 2010 tarihi itibarıyla yaklaşık %18 oranında artarak 254.655.819 TL olarak sonuçlanmıştır.

Ortaklık, yeni mağaza yatırımlarını kendi öz kaynaklarıyla finanse etmesine rağmen, özellikle 2010 yılında nakit yaratan karlı büyüme stratejisi çerçevesinde nakit pozisyonunu önemli ölçüde artırmıştır. Nakit ve nakit benzerleri kalemi 30 Eylül 2010 tarihi itibarıyla 31.597.386 TL'dir ve 31 Aralık 2009 tarihine kıyasla yaklaşık %200 oranında artış göstermiştir. 2007-2008 yılları arasında ise yeni mağaza yatırımları ve dönemsel işletme sermayesi ihtiyaçlarından dolayı nakit pozisyonu yatay bir seyir izlemiştir. Nakit ve nakit benzerleri

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkeçi Sok. No: 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

hesabının toplam varlıklardaki payı yaklaşık %12 olarak gerçekleşmiş olup, geçmiş yıllardaki yaklaşık %5 olan orana göre kayda değer bir artış göstermiştir.

Stoklar, 31 Aralık 2007 tarihi itibarıyla 66.381.343 TL seviyesinde iken, Ortaklığın, hem yeni mağazalar açması, hem de mevcut mağazalarında sağladığı hızlı büyümenin etkisiyle 2008, 2009 yıl sonları ve 30 Eylül 2010 tarihinde planlı ve kontrollü bir şekilde artış göstermiş olup, sırasıyla 85.400.866 TL, 88.683.150 TL ve 103.226.100 TL olarak sonuçlanmıştır. Stokların 30 Eylül 2010 ve 31 Aralık 2009 tarihleri itibarıyla toplam varlıklar içindeki payı yaklaşık %41 düzeyinde olup, bu oran 31 Aralık 2008 ve 31 Aralık 2007 tarihleri itibarıyla sırasıyla yaklaşık %36 ve %40 seviyesindedir.

Ortaklığın nakit yaratan karlı büyüme stratejisi çerçevesinde dış kaynak kullanım ihtiyacı önceki yıllarda giderek azalmıştır ve 30 Eylül 2010 tarihi itibarıyla Şirket net nakit pozisyonunu ciddi ölçüde artırmıştır. 30 Eylül 2010 tarihi itibarıyla finansal borçlar kalemindeki 930.970 TL'lik bakiye ise önceki yıllarda sağlanan finansal kiralama işlemlerinin kalan taksitleri olan 302.032 TL'den ve bankalar tarafından sağlanan vade opsiyonu nedeniyle hiçbir maliyete katlanmadan Ortaklık adına yapılan SSK prim ödemelerinin karşılığı olan 628.938 TL'den oluşmaktadır ve 628.938 TL'lik bu bakiye 4 Ekim 2010 tarihinde kapatılmıştır. 2008 yılı Eylül ayı itibarıyla baş gösteren global kriz ve Türkiye'deki etkilerinden dolayı Şirket 2008 yılı içerisinde kısa vadeli işletme sermayesi ihtiyaçları çerçevesinde banka kredisi kullanmış ancak 2009 yılı içerisinde Şirket yarattığı nakitle bu kredilerin büyük bölümünü kapatmıştır. 31 Aralık 2007 tarihi itibarıyla kısa ve uzun vadeli finansal borçların, toplam kaynaklar içindeki payı yaklaşık %2 olup bu oran 2008 yıl sonunda yatırımların artması sebebiyle yaklaşık %10'a yükselmiş, 2009 yılında ise tekrar yaklaşık %1 seviyelerine gerilemiş ve 30 Eylül 2010 tarihi itibarıyla %0 olarak sonuçlanmıştır.

31 Aralık 2007 tarihi itibarıyla ticari borçlar hesabının toplam bakiyesi 126.351.806 TL'dir. Toplam ticari borçlar Şirket'in göstermiş olduğu büyüme ve ciro artışı nedeniyle ve ticari ödeme gün sayılarında sağlanan iyileşmenin de etkisiyle dönemler itibarıyla artarak Şirket'in lehine olacak şekilde işletme sermayesi ihtiyacını azaltmıştır. 31 Aralık 2008 tarihi itibarıyla ticari borç önceki yıla kıyasla yaklaşık %34 oranında artarak 169.429.582 TL olarak gerçekleşmiştir. 31 Aralık 2009 tarihinde ise yıllık bazda yaklaşık %11 oranında azalarak 150.306.290 TL'ye gerilemiş, 30 Eylül 2010 tarihinde 2009 yıl sonu bakiyeye kıyasla yaklaşık %12'lik bir artışla, 168.812.043 TL olarak gerçekleşmiştir.

Ortaklığın, 31 Aralık 2007 tarihi itibarıyla özkaynak toplamı 30.358.944 TL'dir. Karlılığın artması ve Ortaklığın büyümesi 31 Aralık 2008, 31 Aralık 2009 ve 30 Eylül 2010 tarihleri itibarıyla özkaynak toplamının sırasıyla 34.880.355 TL, 53.813.523 TL ve 75.246.104 TL olarak gerçekleşmesi sonucunu doğurmuş olup, toplam özkaynakların toplam kaynaklara oranı yıllar itibarıyla artış göstermekte olup, 31 Aralık 2007, 2008, 2009 yılları ve 30 Eylül 2010 dönemi için bu oran sırasıyla yaklaşık %18, %15, %25 ve %30 seviyesindedir.

Özet olarak, Şirket mağaza yatırımlarını kendi kaynaklarıyla finanse etmesine rağmen net nakit pozisyonunu artırırken, özkaynaklarını da güçlendirmiştir.

Ortaklığın net satış gelirleri 2008 yılında yaklaşık %22 artışla 1.264.274.211 TL'ye, 2009 yılında yaklaşık %2'lik azalışla 1.237.077.106 TL'ye, 2010 yılının ilk 9 ayında 2009 yılının aynı dönemine göre yaklaşık %17'lik artışla 1.064.131.192 TL olarak gerçekleşmiştir. 2009 yılındaki toplam satış gelirlerindeki düşüşün nedeni büyük ölçüde tütün ürünlerinin satışındaki azalmadan kaynaklanmaktadır. Tütün mamulleri hariç net satış gelirleri 2008 yılında yaklaşık %22 artışla 1.264.274.211 TL'ye, 2009 yılında yaklaşık %2'lik azalışla 1.237.077.106 TL'ye, 2010 yılının ilk 9 ayında 2009 yılının aynı dönemine göre yaklaşık %17'lik artışla 1.064.131.192 TL olarak gerçekleşmiştir. 2009 yılındaki toplam satış gelirlerindeki düşüşün nedeni büyük ölçüde tütün ürünlerinin satışındaki azalmadan kaynaklanmaktadır. Tütün mamulleri hariç net satış gelirleri 2008 yılında yaklaşık %22 artışla 1.264.274.211 TL'ye, 2009 yılında yaklaşık %2'lik azalışla 1.237.077.106 TL'ye, 2010 yılının ilk 9 ayında 2009 yılının aynı dönemine göre yaklaşık %17'lik artışla 1.064.131.192 TL olarak gerçekleşmiştir.

yılında yaklaşık %26 artarken, 2009 yılında yaklaşık %16'lık artış gösterirken; 2010 yılının ilk 9 ayında 2009 yılının aynı dönemine göre yaklaşık %22'lik artış gerçekleşmiştir. 2008'de 719.811.208 TL olan mevcut mağazaların tütün dışındaki satışları 2009'da 833.629.739 TL'ye çıkmıştır. Bu artış önemli ölçüde müşteri sayısındaki ve sepet büyüklüğündeki artıştan kaynaklanmıştır. Tütün mamullerindeki ciro ise 2008 yılında bir önceki yıla göre yaklaşık %17 artarken, Türkiye tütün mamulleri pazarındaki yapısal değişikliklerin etkisiyle 2009 yılında yaklaşık %26 azalmıştır. 2009 yılındaki bu düşüş mevcut mağazaların tütün dışındaki satışları sayesinde dengelenmiştir. 2010 yılı 9 aylık performans incelendiğinde, geçen yılın aynı dönemine göre ciro artışı yaklaşık %5 seviyesini bulmuştur.

Brüt Karın Net Satışlara oranı 30 Eylül 2010 tarihinde yaklaşık %8,7 seviyesinde iken, 2009 yılının aynı döneminde bu oran yaklaşık %8,4 seviyesinde olup, bu oranın 2009, 2008 ve 2007 yıllarının 3 yıllık ortalaması yaklaşık %7,6 seviyesinde gerçekleşmiştir.

2010 yılının ilk 9 ayında faaliyet karı, 2009 yılının aynı dönemi ile karşılaştırıldığında yaklaşık %31'lik bir artışla, 35.151.526 TL olarak gerçekleşmiştir. 31 Aralık 2009 faaliyet karı yaklaşık %37 artışla, 2008 yıllık faaliyet karı olan 26.946.128 TL'den 36.967.114 TL'ye çıkmıştır. 31 Aralık 2007 tarihi itibarıyla faaliyet karı 19.581.085 TL'dir.

31 Aralık 2007, 2008, 2009 yılları ve 30 Eylül 2009 dönemi için finansal giderlerin net satışlara oranı ortalama yaklaşık %2 iken 30 Eylül 2010 tarihi itibarıyla bu oran yaklaşık %1 seviyesinde gerçekleşmiştir. Ortaklığın faaliyetler vergi öncesi karı 30 Eylül 2009 tarihi itibarıyla 17.117.528 TL'den 30 Eylül 2010 tarihi itibarıyla 26.830.305 TL'ye çıkarılmış olup, bu tutar 31 Aralık 2009 yılındaki 23.684.488 TL'yi aşmıştır. Faaliyetler vergi öncesi karı 31 Aralık 2008 ve 2007 yılları için sırasıyla 4.887.064 TL ve 7.421.464 TL'dir. **OCAK 2011**

Ortaklığın 30 Eylül 2010 tarihli toplam net kapsamlı geliri 2009 yılının aynı dönemi ile karşılaştırıldığında ilk 9 ayında yaklaşık %56'lık artışla 13.711.652 TL'den 21.432.581 TL'ye ulaşmıştır. 31 Aralık 2009, 2008 ve 2007 yılları için net kapsamlı gelir sırasıyla 18.933.168 TL, 3.846.670 TL ve 5.894.829 TL olarak sonuçlanmıştır.

Aşağıdaki tablodan da görülebileceği üzere Ortaklığın Net Borç/Toplam Kaynaklar oranı yıllar itibarıyla azalış göstermektedir. Bu oran 31 Aralık 2007, 2008, 2009 ve 30 Eylül 2010 dönemleri için sırasıyla %80, %84, %72 ve %65 olarak gerçekleşmiştir.

(TL)	30.09.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
Toplam borçlar	169.743.013	151.605.972	193.259.784	129.527.336
Hazır değerler	(31.597.386)	(10.538.369)	(11.315.445)	(8.492.840)
Net borç	138.145.627	141.067.603	181.944.339	121.034.496
Toplam özkaynak	75.246.104	53.813.523	34.880.355	30.358.944
Toplam kaynaklar	213.391.731	194.881.126	216.824.694	151.393.440
Net Borç/Toplam Kaynaklar oranı	%65	%72	%84	%80

h) Personel hakkında bilgi

Şirket, 31 Aralık 2010 tarihi itibarıyla 1.232 personele doğrudan iş imkanı sağlamakta olup geniş ve yaygın mağaza ağı ile bölgesel istihdama katkıda bulunmaktadır. Çalışanların çoğunluğu tam zamanlı çalışanlardır. Yarı zamanlı çalışanlardan yalnızca bazı tatil dönemlerinde faydalanılmaktadır. Çalışanların hiçbirisi, herhangi bir sendikaya, iş veya işçi

birliğine üye değildir, ve Bizim Toptan ve çalışanlar arasında herhangi bir toplu iş sözleşmesi bulunmamaktadır.

Yeni bir mağaza açılışından önce, söz konusu mağaza için, belirli tanımlanmış kriterlere dayanarak gerekli çalışan sayısı belirlenmektedir. A tipi bir mağaza genelde yaklaşık on beş, B tipi bir mağaza yaklaşık dokuz çalışan ve C tipi bir mağaza ise yaklaşık yedi çalışana sahiptir.

Aşağıdaki tabloda 31 Aralık 2010 tarihi itibarıyla çalışanlara ilişkin bilgiler yer almaktadır:

	Çalışan Sayısı
Mağazalar:	
A grubu mağaza	532
B grubu mağaza	372
C grubu mağaza	199
Toplam mağaza	1.103
Merkez ofis	124
Dağıtım merkezleri	5
Toplam	1.232

Şirket çalışanları fiilen çalışmaya başlamadan önce yoğun eğitimden geçerler. Hem merkez çalışanları, hem de satış ve saha operasyonlarında görevli çalışanların bazı mesleki veya kişisel gelişim eğitimlerini tamamlamaları gerekmektedir. Bu amaçla Bayrampaşa'da yer alan ve tüm çalışanlar için merkezi bir eğitim kampüsü olarak hizmet veren Bizim Akademi tesisleri kullanılmaktadır.

i) Ortaklık yapısı ve ilişkili taraflara ait işlemler

İlişkili taraflar ile faaliyetlere ilişkin özet bilgi aşağıda sunulmuştur:

i) İlişkili taraflardan ticari alacaklar:

İlişkili taraflardan olan ticari alacaklar genellikle satış işlemlerinden kaynaklanmaktadır ve yaklaşık vadeleri 30 ile 60 gün arasındadır. Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş.'de 30 Eylül 2010 itibarıyla 440.059 TL, 31 Aralık 2009 itibarıyla 96.990 TL, 31 Aralık 2008 itibarıyla 361.180 TL ve 31 Aralık 2007 itibarıyla 1.240.894 TL tutarında banka mevduatı bulunmaktadır.

ii) İlişkili taraflara ticari borçlar:

İlişkili taraflara olan ticari borçlar genellikle mamul alımlarından doğmaktadır ve yaklaşık vadeleri 30 ile 60 gün arasındadır. İlişkili şirketlere ticari olmayan borçlarda başlıca Yıldız Holding'den alınan bilişim hizmetleri, kurumsal ve yönetim destek hizmetleri ile hazine işlemlerinden kaynaklanmaktadır.

iii) İlişkili taraflardan yapılan alım ve satışlar:

Şirket, ilişkili taraflardan mamul alımı yapmaktadır. Şirketin ilişkili taraflara satışları ciro primi, hizmet bedeli ve muhtelif mal satışlarından oluşmaktadır.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

17

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No: 134337
Beşiktaş - İSTANBUL

iv) İlişkili taraflardan elde edilen faiz gelirleri ve ilişkili taraflara ödenen faiz giderleri:

Ticari olmayan alacaklar, grup şirketlerine kullandırılan kredi niteliğinde paralar olup üçer aylık dönemlerde etkin piyasa faiz oranı ile adetlendirilmektedir. 30 Eylül 2010 itibariyle, Şirket tarafından kullanılan adetlendirmaya baz olan faiz oranı TL'de %9, 31 Aralık 2009 itibariyle TL'de %10,31 Aralık 2008 itibariyle TL'de %18 ve yabancı para da %8 olup, 31 Aralık 2007 itibariyle ise TL'de %17'dir.

İlişkili taraflarla yapılan işlemler kapsamında yukarıda belirtilen ilişkilere ek olarak ödenen kiralara ve hizmet giderleri gibi işlemler de bulunmaktadır.

j) İhraca ve borsada işlem görmeye ilişkin bilgiler

Halka Arza İlişkin Özet Bilgiler

Konsorsiyum Lideri	Garanti Yatırım Menkul Kıymetler A.Ş.
Halka Arz Öncesi Çıkarılmış Sermaye (TL)	40.000.000 TL
Halka Arz Büyüklüğü (TL) (ek satış dahil)	16.000.000 TL
Yıldız Holding A.Ş. (TL)	7.200.000 TL
Golden Horn Investments B.V. (TL)	6.000.000 TL
Taner Karamollaoğlu (TL)	800.000 TL
Yıldız Holding (Ek Satış) (TL)	2.000.000 TL
Halka Arz Sonrası Çıkarılmış Sermaye (TL)	40.000.000 TL
Halka Arz Oranı	%35,0
Ek Satışa Konu Payların Sermayeye Oranı	%5,0
Ek Satış Sonrası Halka Açıklık Oranı	%40,0
Fiyat Aralığı (TL)	22,50 - 30,00

Satmama Kararı

Paylarını satan ortaklar; Yıldız Holding A.Ş., Golden Horn Investments B.V., Taner Karamollaoğlu, paylarını satmayan diğer ortaklar ve Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş. Şirket paylarının halka arzının ardından İMKB'nin ilgili pazarında işlem görmesini takiben 180 gün süre boyunca tedavülde bulunan pay sayısını artırıcı işlem yapmamayı taahhüt etmiştir. Ayrıca Şirket bu süre boyunca bedelli sermaye artırımını yapmamayı ve dolaşımdaki pay miktarını artırmamayı taahhüt etmiştir.

Fiyat İstikrarı Uygulaması

Planlanıyor

Fiyat İstikrarı Süresi

30 gün

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

**GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.**
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No: 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Fiyat istikrarında kullanılacak kaynak

Halka arz sırasında ek satış hakkının kullanılması halinde, Yıldız Holding A.Ş. halka arz sonrasında ek satış hakkı kapsamında satılan payların satış bedelini halka arz sonrasında fiyat istikrarını sağlamaya yönelik işlemlerde kullanılması için Garanti Yatırım'a tahsis edecektir.

Ek satış hakkının kullanılmaması halinde, Yıldız Holding kendisi tarafından halka arz edilen paylardan Bizim Toptan sermayesinin %5'ine tekabül eden en fazla 2.000.000 TL nominal değerli payların satışından toplanan pay satış bedellerini fiyat istikrarını sağlamaya yönelik işlemlerde kullanması için Garanti Yatırım'a teslim edecektir.

Gerçekleştirilecek halka arz çerçevesinde belirlenen tahsisat oranları aşağıda belirtilmiştir:

Yatırımcı grubu	Tahsisat Oranı	Tahsis edilen pay adedi (TL nominal değer)
Yurtiçi Bireysel Yatırımcılar	%10	1.400.000 TL
Yurtiçi Kurumsal Yatırımcılar	%10	1.400.000 TL
Yurtdışı Kurumsal Yatırımcılar	%80	11.200.000 TL

Ek satış hakkının kullanılması durumunda ek satış hakkına konu olan paylar, dağıtım sırasında belirlenen tahsisat oranlarına sadık kalınarak dağıtılacaktır.

Her bir tahsisat grubuna dağıtım aşağıda belirtildiği üzere ayrı ayrı yapılacaktır.

- Yurtiçi Bireysel Yatırımcılara dağıtım Oransal Dağıtım Yöntemi ile yapılacaktır. Yurtiçi Bireysel Yatırımcılara birer lot pay verilecek, daha sonra, Yurtiçi Bireysel Yatırımcılar için geriye kalan tahsisat miktarının, kalan pay talep miktarına bölünmesi ile "Arzın Talebi Karşılama Oranı" bulunacaktır. Bulunan Arzın Talebi Karşılama Oranı her bir yatırımcıya ait kişisel talep ile çarpılacak ve paylar dağıtılacaktır.
- Yurtiçi ve Yurtdışı Kurumsal Yatırımcılar farklı fiyat seviyelerinden talepte bulunabileceklerdir. Farklı fiyat seviyelerinden farklı talep adedi giren yatırımcılar için nihai halka arz fiyatına eşit veya üstündeki en yakın fiyattan girmiş oldukları talep dikkate alınacaktır. Fiyattan bağımsız sadece adet olarak talep eden yatırımcılar için bu pay bedelinin nihai halka arz fiyatına bölünmesiyle (küsürat aşağı yuvarlanarak) elde edilen adet talep adedi olarak dikkate alınacaktır. Bu gruplarda yer alan yatırımcılara verilecek pay miktarına halka arz eden ortaklar ve Garanti Yatırım karar verecektir.

Halka arz edilen payların satışı tamamlandıktan sonra Şirket paylarının Borsa'da işlem görebilmesi, Borsa mevzuatının ilgili hükümleri çerçevesinde Borsa'nın vereceği olumlu karara bağlıdır.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepekök Yolu
Demir Kent Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Payların İMKB’de işlem görmeye başlamasından itibaren 30 gün süre ile fiyat istikrarı işlemi yapılması planlanmaktadır.

k) Ek bilgiler

Şirket, 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu hükümlerine göre, Sermaye Piyasası Kurulu’nun 29.12.2010 tarihli ve 38/1152 sayılı izniyle kayıtlı sermaye sistemini kabul etmiş ve kayıtlı sermaye sistemine geçmiştir.

Kayıtlı sermaye tavanı dahilinde, Yönetim Kurulu çıkarılmış sermayeyi artırmaya yetkilidir. Şirket’in kayıtlı sermaye tavanı 100.000.000 TL (yüz milyon Türk Lirası) olup, çıkarılmış sermayesi beheri 1 TL itibari değerinde 40.000.000 (kırkmilyon) paya bölünmüş 40.000.000 TL’dir (kırkmilyon Türk Lirası).

Ana Sözleşme’nin "Şirketin Amaç ve Konusu" başlıklı 3. maddesi A/2 bendi gereğince;

- "Şirket; alkollü içki, domuz ve domuz ürünü ihtiva eden mamullerin, toptan ve perakende alımını, satımını, dağıtımını, bilfiil ya da fason olarak üretimini, depolamasını, ithalat ve ihracatını yapamaz. İşbu maddede yer alan hükümler ancak bütün pay sahiplerinin ittifakı ile tadil ya da iptal edilebilir."

2. RİSK FAKTÖRLERİ

2.1. Ortaklığa ve İçinde Bulunduğu Sektöre İlişkin Riskler

Mağaza sayısı geçmiş yıllarda hızla artmış olmasına rağmen gelecekte aynı hızla büyümeye devam etmeyebilir ve karlılık sürmeyebilir

Şirket 2002 yılında faaliyete geçmesinden itibaren hızla bir büyüme gerçekleştirmiştir. 2002 yılında faaliyete ilk başlanıldığında açılan mağaza sayısı on beş (artık devam edilmeyen franchise modeli ile işletilen sekiz mağaza da dahil olarak) iken halihazırda 31 Aralık 2010 itibariyle 109 mağaza sayısına ulaşarak mağaza ağı genişletilmiştir. Mevcut mağaza ağı, halihazırda faaliyet gösterilen bölgeler ve şehirlerde yeni mağazalar açılarak genişletilmeye devam edilmesi ve aynı zamanda yeni bölgelere ve şehirlere yayılınması planlanmaktadır. 2006 yılından bu yana, yılda ortalama 13 yeni mağaza açılmakta ve geçmişteki büyüme hızına paralel olarak, kısa ve orta vadede yılda 10 ila 15 yeni mağaza açılması hedeflenmektedir. Ancak gelecekte, geçmiş dönemlerde gerçekleşen ortalama yeni mağaza açılış sayısı ile aynı oranda yeni mağaza açmaya devam edilemeyebilir ve satışlarda yaşanabilecek düşüş veya yeni mağazaların açılması için ihtiyaç duyulan yerlerin bulunamaması gibi diğer faktörler yeni mağaza açma hızımızda yavaşlamaya sebep olabilir. Ayrıca, büyümenin beklenenden düşük olması, tedarikçilerle yapılan sözleşmelerde yer alan hacim ve performans ile ilişkili teşviklerden faydalanılmamasına sebep olabilir. Böyle bir durumda ise, satılan malların maliyeti artabilir ve kar marjları olumsuz etkilenebilir.

Mağaza ağı genişletilirken ve tedarikçilerden alınan ürünlerin sayısı artarken, aynı zamanda, 2007 yılında %7,0 olan brüt kar marjı 2009 yılında %8,4’e yükseltilmiştir. 30 Eylül 2010 tarihinde sona eren dokuz aylık döneme ilişkin, brüt kar marjı ise %8,7 olarak gerçekleşmiştir. Büyümeye devam edildikçe ve daha yoğun bir rekabet ile karşılaşıldıkça, yeni mağazalarda geçmişteki ile aynı süre içinde karlılığı yakalanamayabilinir ya da hiç kar elde edilemeyebilir. Bu durum gelecekteki faaliyetlerin sonuçlarını da olumsuz etkileyebilir. Buna ilaveten, ortalama yeni mağaza açış sayısında azalma olduğu takdirde, satış büyüme

BİZİM TOPTAN

20

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepeköy Yolu
Demirport Sok. No: 1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

oranı düşebilir ve mevcut mağazalardaki satışların büyüme oranı bu düşüşü karşılayamayabilir. Şirket stratejisinin bir parçası olarak, mevcut mağazaların verimliliği üzerine odaklanmaya devam edilmesi, satın alma gücünün kullanılarak tedarikçilerden mal ve ürün alım maliyetlerinin düşürülmesi, faaliyet giderlerinin yakından takip edilmesi ve aynı zamanda ürün çeşitliliğini optimize etmek suretiyle karlılığın artırılması planlanmaktadır. Büyüyen faaliyetlerin karlılığını sürdürmekte başarısız olunması durumunda, gelecekteki kar marjları önemli ölçüde olumsuz etkilenebilir.

Müşteri tabanında ve müşteri tercihlerinde oluşan değişikliklere uyum için alınan kararlar isabetli olmayabilir

Türkiye’de yaşanan demografik değişikliklerin sonucunda, kırsal bölgeler ve küçük kasabalardan büyük şehirlere önemli miktarda göç gerçekleşmiştir. Bunun sonucunda, geleneksel bakkalların sayısı azalmıştır. Bakkalların sayısındaki bu azalma, küçük dükkanların daha büyük süpermarketlere dönüşmesi veya bazı durumlarda, kapanması sonucunda oluşmuştur. 30 Eylül 2010 tarihinde sona eren dokuz aylık döneme ait satışların %15,7’sini (tütün ürünleri hariç tutulduğunda %12,5’ini) bakkallar oluşturmaktadır. Bakkal sayısındaki düşüşün yavaş ve aşamalı bir şekilde devam edeceğini düşünülmesine karşın, piyasanın daha büyük perakendeciler oluşturması faaliyetleri bu değişime ve müşteri tabanındaki diğer değişimler uyarlanamazsa ya da bakkalların yerine geçecek olumsuz etkileyebilir. Hedef piyasanın değişmesi nedeniyle, yeni pazar kesitlerine girerek büyüme veya mevcut müşterilerine satışları artırmak suretiyle, müşteri tabanını genişletmek istenebilir. Yeni pazar gruplarına girerek müşteri tabanının genişletilmesi, rekabetçi fiyatlarla çekici ürün gamı oluşturmama ve pazar tarafından kabul edilmeme gibi birçok risk taşımaktadır. Şirket’in geçmiş performansı yeni bir pazar kesitinde, gelecekteki performansının garantisi olarak değerlendirilmemelidir.

Buna ek olarak, müşteri tercihleri veya bazı ürünler için oluşacak talep doğru tahmin edilemeyebilir. Bu durum müşterilerle olan ilişkileri, ürünlere olan talebi ve pazar payını olumsuz etkileyebilir. Talebin doğru tahmin edilememesi durumunda, bazı ürünler için fazla stok bulundurulabilir ve sonucunda bu ürünlerin satış fiyatı düşebilir ve işletme sermayesi olumsuz etkilenebilir. Bu durum faaliyetleri, mali durumu ve faaliyet sonuçlarını olumsuz etkileyebilir.

Büyüme hedeflerine ulaşmak için yeni mağaza alanlarının istenilen süreler içerisinde belirlenmesinde zorluklarla karşılaşılabilir veya mevcut mağazaların kira kontratları yenilenemeyebilir

Türkiye çapında yeni mağazaların açılması şirket stratejisinin önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Açılan yeni mağazaların sayısı ile yeni mağaza açma ve bu mağazalardaki kar etme hızı, rekabet konumunu ve Türkiye’deki toptan hızlı tüketim ürünleri pazarındaki pazar payını koruma ve pazar payı elde etme yeteneğini etkilemektedir. Uygun görülen bölgelerde yeni mağaza açılabilmesi, ihtiyaçlara uygun ve ticari olarak makul koşullarda kiralanabilir yerlerin belirlenmesi ve bunların kiralanmasına bağlıdır. Mağazaların lokasyonu, gelecekteki satış gelirlerini ve marjlarını etkileyen en önemli faktörlerden biridir. Türkiye’deki büyük şehirlerde, geniş yüzölçümüne sahip emlak piyasasında rekabet gittikçe artmaktadır ve makul fiyatlı yüksek kalitedeki yerler için rekabet gelecekte daha da artabilir. Açılacak olan yeni mağazaların yerlerinin kiralanmasında faaliyetlerin karlılığı, gelecekte açılacak mağazalar için uygun yerleri zamanında ve başarılı bir şekilde belirleyerek sağlayabilmesine bağlıdır. Mağazalar için uygun lokasyonlar bulunamaması halinde, yakın ve

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

orta vadedeki strateji çerçevesinde yılda 10 ila 15 mağaza açma planı uygulamayabilir ve bu durum faaliyetleri, mali durumu ve faaliyetlerin sonuçlarını olumsuz etkilebilir.

Hali hazırda, mağazaların bulunduğu gayrimenkuller ve binalar kiralıktır ve gelecekte de kiralanması planlanmaktadır. Yeni mağazalar için kira sözleşmesi akdetme veya mevcut mağazaların kiralarının yenilenmesi aşamalarında, genellikle on yıl veya daha uzun süreli kira kontratları akdetmeyi amaçlanmaktadır. Mevcut kira sözleşmeleri, sona ermelerinin ardından, bu sözleşmelerin yenilenebileceği veya ticari bakımdan kabul edilebilir şartlarla yenilemeye devam edebileceği kesin değildir. Sona eren kira sözleşmelerinin yenilenememesi, kabul edilebilir şartlarla başka yer bulunamaması durumunda veya mevcut kira sözleşmelerinin önemli bir kısmının herhangi bir sebeple feshedilmesi halinde, faaliyetler, mali durum ve faaliyet sonuçları olumsuz etkilebilir.

Tedarikçiler veya dağıtım merkezini işleten şirket ile ilişkilerde meydana gelebilecek değişimler faaliyetleri olumsuz etkileyebilir

Şirket hızlı tüketim ürünleri toptan satışı yapması nedeni ile mal ve hizmet tedariki konusunda çok sayıda şirkete bağımlıdır. Müşterilere geniş bir ürün çeşitliliği sunabilmesi, üreticilerden ve diğer tedarikçilerden uygun ürünlerin temin edebilmesine bağlıdır. Mal tedarikinde bir aksama olmaması için, ürünler çeşitli kaynaklardan, genellikle bir yıl süreli tedarik sözleşmeleri çerçevesinde temin edilmektedir. Tedarikçilerin çeşitlilik göstermesine karşın, 30 Eylül 2010 tarihinde sona eren dokuz aylık süre içinde net alımların %53,4'ü (tütün ürünleri hariç, %48,0) ilk on tedarikçiden gerçekleştirilirken, aynı dönemde net alımların %9,7'si (tütün ürünleri hariç, %12,0) en büyük tedarikçilerden gerçekleştirilmiştir. Zaman ve maliyet açısından etkin bir şekilde bunun başarılabileceği konusunda herhangi bir güvence verilmemektedir. Ayrıca Şirket menfaatleri, tedarikçilerin menfaatleri ile çatışabilir ve tedarikçiler ile ilişkileri etkileyebilir. Örneğin, müşterilerin sayısı arttıkça, tedarikçiler, müşterilerin mağazalarına doğrudan teslimat yapmayı tercih edebilir ve bunun sonucunda müşterilerin satın almak istedikleri ürün yelpazesi daralabilir. Öz markalı ürünleri geliştirirken, tedarikçilerin geçmişte sağladıkları koşullarla ürün sağlamaya devam etmeleri için kendi öz markalı ürünlerini, bu ürünlerin ikamesi haline gelmemesine özen gösterilmektedir. Bunu dengelemede başarısızlık gösterilmesi durumunda, bazı önemli tedarikçilerle olan ilişkiler zedelenebilir.

Gebze ve Adana'daki iki dağıtım merkezi gözetimi altında çalışanları ile birlikte, lojistik hizmet sağlayıcısı bir firma olan Netlog tarafından işletilmektedir. Son yıllarda malların yaklaşık %35'i (teslim edilen malların toplam maliyeti üzerinden ölçülmektedir), mağazalara bu iki dağıtım merkezinden teslim edilmiştir. Türkiye'de muhtelif alternatif dağıtım merkezleri bulunması mümkün olmasına rağmen dağıtım merkezlerinin değiştirilmesi zorunda kalınırsa, ürünlerin mağazalara teslimi geçici olarak aksayabilir ve ek maliyetler çıkabilir.

Tütün ürünlerinin satışından önemli ciro elde edilmektedir ve tütün ürünlerinin satışını düşüren her türlü değişiklik, faaliyetler ve faaliyet sonuçları üzerinde olumsuz etki yaratabilir

30 Eylül 2010 tarihinde sona eren dokuz aylık dönem içinde, cironun yaklaşık %28,4'ü tütün ürünlerinin satışından elde edilmiştir. Türkiye'de, müşterilere tütün ürünü satışı konusunda toptancılar arasında önemli bir fiyat rekabeti bulunmaktadır. Bunun sonucu olarak, tütün ürünleri, genellikle, büyük tütün tedarikçilerinin fiyatlandırma gücü, bu tedarikçilerin

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

**GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.**
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkeçi Sok. No: 4337
Beşiktaş - İSTANBUL

münhasır dağıtım ve satış ağları ve tütün ürünlerine uygulanan ağır vergiler nedeniyle, tütün dışı ürünler ile kıyaslandığında toptancılar için daha düşük kar marjı sağlar. Bunun sonucunda, müşteriler bakımından tütün ürünlerinde fiyat bakımından bir farklılık sağlayarak veya satın alma gücümüzü fiyata yansıtarak farklı bir konum elde edilememektedir. Tütün ürünlerinin kullanımında oluşabilecek herhangi bir değişiklik veya tütün ürünleri kullanımını değiştirmeyi, sınırlandırmayı veya yasaklamayı amaçlayan herhangi bir yasal düzenleme, tütün ürünlerinin satışının toplam satışların oldukça büyük bir bölümünü oluşturması nedeniyle, tütün dışı ürünlerdeki satışlar gelir kaybını telafi edecek şekilde artırılmazsa, faaliyetler ve faaliyet sonuçları önemli derecede olumsuz etkilenebilir.

Şirketin gelecekteki başarısı üst düzey yönetiminin deneyim ve uzmanlığına bağlıdır

Üst yönetim ile diğer önemli personelin çabaları, çalışkanlığı, becerileri, oluşturdukları iş bağlantıları ve faaliyetlerin bu personel tarafından denetimi Şirket için önem teşkil etmektedir. Şirket ve sektörü hakkında geniş bir bilgi birikimine sahip olan söz konusu personelin veya diğer çalışanların kaybedilmesi, faaliyetleri, mali durumu ve faaliyet sonuçlarını olumsuz etkileyebilir. Yerel piyasa konusunda bilgi sahibi olma imkanı, çalışanların rakip bir firmaya geçmesi sonucunda kaybedilmesi, faaliyetleri olumsuz etkileyebilir. Şirket başarısı büyük ölçüde faaliyetlerin büyümesine paralel olarak şirkette yer alan nitelikli çalışanları memnun etme, motive etme ve elde tutma yeteneğimize bağlıdır. Üst yönetim ekibinin veya kilit personelin bir veya daha fazla üyesinin istifa etmesi halinde, söz konusu personelin kaybı, ticari stratejik hedeflerin bir kısmını veya hiçbirinin gerçekleştirilememesine veya bunların bir kısmının veya tamamının gerçekleştirilmesinde gecikmelere neden olabilir. Bu durum yönetimin görevlerinin genişlemesine neden olabilir - ki bu durum faaliyetler, mali durum ve faaliyet sonuçlarını önemli derecede olumsuz etkileyebilir.

Türkiye’de hızlı tüketim ürünlerinin toptan satışında rekabet yüksektir ve mevcut ve gelecekteki olası rakiplere karşı başarılı şekilde rekabet edilmesi sürdürülemez

“Frost & Sullivan” firmasının hazırladığı rapora göre Türkiye’deki self servis toptan satış pazarının, 2009 yılında Türkiye’deki toplam hızlı tüketim ürünleri toptan satış pazarının %4,6’sını oluşturduğu görülmektedir. Şirket, mağaza sayısı bakımından Türkiye’deki en büyük self servis toptan satış işleticisidir. Şirketin self servis toptan satış pazarındaki en büyük rakibi Metro’dur. Pazarın geri kalan kısmı, daha küçük boyuttaki yerel ve bölgesel işletmelerden oluşmaktadır.

Rakiplerin performansı ve rakiplerin operasyonel ve diğer ticari stratejilerindeki değişiklikler, fiyatlandırma, sunulan yeni hizmetler ve yerel veya ulusal rakiplerin yeni pazarlara girmesi veya yeni rakip markaların piyasaya sunulması, daha düşük gelir elde edilmesine, faaliyet giderlerinin artmasına ve/veya daha düşük kar marjı elde edilmesine neden olabilir. Rekabet şartlarına uygun fiyatlarla ürün sunulmaması, müşterilerin ürün seçeneklerinden memnun kalmaması veya öz markalı ürünlerin dengeleyici rekabet avantajı sağlamaması halinde, müşteriler, alımlarını azaltabilir veya durdurabilir. Bu ve diğer faktörler, Şirket’in pazar payını kaybetmesine sebep olabilir veya Şirket’i, rakiplerinin agresif fiyatlandırma politikalarına yanıt vermek zorunda bırakabilir ve bunun sonucunda kar marjları düşebilir. Ayrıca, pazara yeni firmaların girmesi veya pazarın yapısında oluşan değişikliklerin sonucunda mevcut rekabet ortamı değişebilir.

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler, Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Şirket, faaliyetleri için önem arz eden çok sayıda ilişkili taraf işlemi ve sözleşmesi gerçekleştirmiştir ve gerçekleştirmeye devam etmeyi planlamaktadır

Halka arzdan önce, Yıldız Holding A.Ş. Şirket paylarının %56,45'ine sahiptir (tüm satışa sunulan paylar için alım taahhüdünde bulunulduğu ve ek satış hakkının tam olarak kullanıldığı varsayıldığında, halka arzın ardından bu oran %33,45 olacaktır). Yıldız Holding A.Ş.'nin bir iştiraki olunması nedeniyle, şirketin bazı bölümleri belirli bir ölçüde, Yıldız Holding'in departmanları ile beraber çalışmaktadır. Sigorta teminatı, denetim hizmetleri ve kurumsal yönetim hizmeti ve nakit havuzu düzenlemeleri ile bilgi işlem destek, insan kaynakları, idari işler ve hukuk işleri bu bölümler arasındadır. Nakit havuzu düzenlemeleri haricinde bu işbirliği, halka arzdan sonra da devam edecektir ve 2011 boyunca alınacak bu hizmetlere ilişkin şartlar ve kapsam konusunda mutabakata varmak amacı ile halihazırda Yıldız Holding ve yine Yıldız Holding'in bir iştiraki olan Öncü İletişim Pazarlama Yapım ve Ticaret A.Ş. ("Öncü") ile toplam iki hizmet sözleşmesi akdedilmiştir. Ayrıca, yakın zamana kadar Yıldız Holding A.Ş., Şirket'in kullandığı çeşitli ticari markaların sahibi olup Şirket ile arasında söz konusu markaların münhasır kullanımı konusunda bir lisans sözleşmesi vardı. Ancak, yakın zamanda bu lisans sözleşmesi tahtında kullanılan markaların da arasında bulunduğu 7 tane ticari marka Yıldız Holding'den satın alınmış ve bunlardan 5 tanesi Şirket adına tescil ettirilmiştir. Buna ek olarak, geçmişte Yıldız Holding şirketleri ile diğer birçok işlem gerçekleştirilmiş ve gelecekte de bu tür işlemleri gerçekleştirilmeye devam edilmesi planlanmaktadır. 30 Eylül 2010'da sona eren dokuz aylık dönem içinde, satılan malın maliyetinin %14,5'i, Yıldız Holding şirketlerinden satın alınan ürünlerden oluşmuştur. Bu bağlı şirketlerden herhangi birinin, şu anda sunmakta oldukları hizmetleri sunmayı durdurması veya bu hizmetlerin maliyetini artırması halinde, Şirket ilave maliyetlere maruz kalabilir.

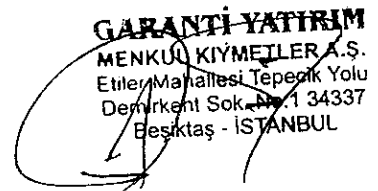
Şirket, ilişkili taraflar ile geçmişteki ve mevcut sözleşmelerin ve diğer işlemlerin piyasa koşullarına uygun şartlarla müzakere edildiği kanaatinde. Ancak geçmişte, üçüncü şahıslardan daha iyi koşullar elde edilemeyecek olduğu konusunda bir güvence verilememektedir. Kurumlar Vergisi Kanunu kapsamında, bir şirket ilişkili taraflar ile piyasa koşullarına uygun olmayan şartlarda bir işlem gerçekleştirdiği takdirde, elde edilen kar, örtülü kar dağıtımı olarak nitelendirilir. Bu tür bir transfer fiyatlandırmasına tabi olmuş olan miktar, dağıtılmış kar olarak addedilir ve bu miktar temettü stopaj vergisine ve aynı zamanda doğan verginin üç katına kadar para cezasına tabi tutulur. Türkiye'de teamül olduğu üzere ana sözleşme uyarınca şirket yönetim kurulu üyeleri ile genel kurulun herhangi bir özel onayına gerek olmaksızın ticari ilişki içerisine girilebilir.

Ortaklık, Yıldız Holding ile yapılan nakit havuzu düzenlemeleri sonucunda, nakit varlıklarının bankalarda değerlendirilmesi sonucu elde edilebilecek kazançtan daha yüksek kazançlar elde ederek fayda sağlamıştır. Halka arzdan sonra bu nakit havuzu düzenlemelerine son verilmesi ve Şirket'in nakit varlıklarını Yıldız Holding'in varlıklarından ayrı olarak değerlendirilmesi planlanmaktadır. Nakit havuzu düzenlemelerinin son bulması nedeniyle nakit varlıklar ileride daha düşük faiz oranları ile değerlendirilebilir. Ayrıca, halka arzdan sonra kredi sözleşmelerinde Yıldız Holding'in teminatlarından yararlanılamayacak olup bu durum ileride borçlanma maliyetlerinin daha yüksek olmasına neden olabilir.

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**



**GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.**
Etiler Mahallesi Tepeköy Yolu
Demirkeçi Sok. No: 1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL



Şirket Türkiye'deki genel makroekonomik şartlar ve tüketici taleplerinde gerçekleşen değişikliklerden etkilenebilir

"Frost & Sullivan" firmasının 2010 yılında yaptığı "Türkiye Cash & Carry Pazarı" analiz çalışmasına göre Şirket, Türkiye çapında en büyük self-servis toptan alışveriş mağazaları zinciri işleticisidir. Faaliyet gösterilen pazar, genel ekonomik şartlar ve hanehalkı tüketimindeki değişikliklere karşı duyarlıdır. Geçmişte Türkiye'deki toptan hızlı tüketim ürünleri pazarındaki dalgalanmalar, genel ekonomik şartlardaki değişiklikler ile ilişkili olmuş ve ekonominin büyüme kaydettiği zamanlarda büyümüş, ekonomik durgunluk zamanlarında küçülmüştür. Türkiye'de yakın zamanda gerçekleşen ekonomik yavaşlama, genel makroekonomik şartları ve aynı zamanda hanehalkı tüketimini etkilemiştir. Ekonomik yavaşlamanın, geçmiş üç yıl içinde, Şirket'in büyüme hızı üzerinde önemli bir etki yaratmamış olmasına rağmen, Türk ekonomisi, halihazırdaki beklentiye uygun olarak ekonomik yavaşlamanın etkilerinden kurtulamaz ise, bu durum, hanehalkı tüketimindeki daralmanın ve ekonomik belirsizliğin daha uzun süre devam etmesine sebep olabilir. Bu da, büyüme stratejisini başarılı şekilde uygulama yeteneğini veya faaliyetler, mali durum ve faaliyet sonuçlarını önemli derecede olumsuz etkileyebilir.

Halka arz sonuçlandıktan sonra, Şirket'in ana pay sahipleri Şirket sermayesinin önemli bir bölümüne sahip olmaya devam edecektir ve bu pay sahiplerinin menfaatleri diğer pay sahiplerinin menfaatleri ile çatışabilir

Halka arzın tamamlanmasının ardından, en fazla paya sahip mevcut en büyük üç hissedardan ikisi birlikte, Şirket'in ana ortakları olmaya devam edecektir. Buna paralel olarak, bu hissedarlar beraber hareket ettikleri taktirde yönetim kurulu üyelerinin çoğunluğunu seçebilecek ve büyük hacimli işlemler (ilişkili taraflarla yapılan işlemler dahil), temettü dağıtımı (mevcut kanunların izin verdiği çerçevede) ve rüçhan hakkı gibi pay sahiplerinin onayını gerektiren tüm işlemleri kontrol edebilecektir. Bu durum, söz konusu bu ana ortakların Şirket kontrolünün el değiştirmesi veya temettü dağıtımını engellemelerine neden olabilir ve hisse fiyatlarının olumsuz şekilde etkilenmesine sebep olabilir. Ana ortakların çıkarlarının azınlık hisse sahiplerinin çıkarları ile çeliştiğinde verecekleri kararlar azınlık hisse sahiplerini olumsuz şekilde etkileyebilir. Ayrıca bu ortaklık yapısı ana ortaklardan birinin paylarının önemli bir kısmını satacağına dair bir beklenti oluşması sonucunda hisse senetlerinin fiyatlarını olumsuz etkileyebilir.

Gıda ürünleri satılması nedeniyle, ürün sorumluluğuna ilişkin talepler, ürünlerin toplatılması ve olumsuz tanıtım riskleri ile karşı karşıya kalınabilir

Başkalarından satın alınan gıda ürünlerinin ambalajlanması, pazarlanması, dağıtımı ve satışı ile gıdaların Şirket'e ait özel etiketli markalar altında üretilmesi faaliyetleri, kontaminasyon ve bozulma açısından risk teşkil etmektedir. Bu risk sebebiyle ürün sorumluluğu, ürünlerin toplatılması ve bunlarla ilişkili olumsuz tanıtım ile beklenmedik maliyetler ve operasyonel aksamalar ile karşılaşabilir. Bu ürünler, bazı durumlarda, tüketicilerin ürünlerdeki ayıplar, ürünlerin yetiştirilmesi, üretilmesi, depolanması, taşınması ve nakliyesi aşamalarında, ürün kontaminasyonu veya bozulmasından kaynaklanabilir. Tedarikçiler, üretim aşamasında malların maruz kalabileceği kontaminasyon veya hasarlar konusunda hukuken sorumluluk taşımaktadırlar. Fakat, ürünlerin tüketiciye tedarik zincirinde yer alınması nedeniyle Şirket'in de tüketicilere karşı sorumluluğu olabilir.

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Dermikent Sok. No: 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Gelecekte tüketicilerden veya müşterilerden taleplerle karşılaşılmayacağını veya ürün geri toplama zorunda kalınmayacağını bir garantisi yoktur. Ayrıca resmi kurumlarca yapılacak, ürünlerin Türk Gıda Kodeksine uygunluğuna veya gıda dışı ürünlerin güvenliğine yönelik denetimlere tabi olabilir ve bunlar sonucunda ilgili yönetmeliklere aykırı davranış tespit edilmesi halinde Şirket idari cezalarla karşılaşabilir. Ürün sorumluluk sigortası bulunmamaktadır. Ancak ürün sorumluluğu taleplerine karşı, Şirket'i, bu talepleri tedarik zincirindeki diğer taraflara yöneltmek belirli ölçüde korunabileceği düşünülmektedir. Ancak tedarik zincirindeki diğer taraflara yöneltilecek bu talep ve diğer haklar karşılaşılabilecek tüm sorumlulukları kapsamaya yetmeyebilir ve ayıplı ürünlere ilişkin talepler, ürünleri başarılı bir şekilde pazarlama yeteneği ve faaliyetler, mali durum ve işletme sonuçları üzerinde önemli olumsuz etki yaratabilir.

Şu ana kadar Şirket kusuru ile ürün toplamak zorunda kalınmamış olmakla beraber, gelecekte böyle bir durumla karşılaşılırsa meydana gelecek olumsuz tanıtım ortamı, mevcut ve potansiyel müşteriler nezdinde sahip olunan itibar, kurumsal marka imajı olumsuz etkilenebilir, müşterilerin güveninin yeniden tesisi zor ve masraflı olabilir. Satılan ürünlerin Şirket kusuru olmaksızın, kontrolü dışında nedenlerle ayıplı hale gelmesi durumunda dahi doğabilecek benzer olumsuz etki ve müşteri kaybından mağdur olunabilir.

Bilişim sistemlerindeki bir aksaklık, ihlal veya sistem güncellemelerinin yapılmaması ticari faaliyet kaybına ve diğer kayıplara yol açabilir

21 OCAK 2011

Şirket faaliyetlerini yürütmek için iletişim ve bilişim sistemlerinden faydalanmaktadır. Tüm mağazalardan iletilen verilerin toplandığı merkezi bir bilişim sistemi kullanılmaktadır. Bu sistemler veya yedek sistemlerde önemli herhangi bir arıza veya aksaklık veya güvenlik ihlali, mağaza yönetim sistemleri ve aynı zamanda tedarikçi sipariş ve envanter sistemlerinde arızalara ve aksamalara sebep olabilir. Şirket envanteri ve lojistik faaliyetleri çeşitli elektronik araçlar kullanılarak yönetilmektedir. Bunların arasında, kişisel bilgisayarlar ağı ve otomatize envanter yönetim sistemleri de bulunmaktadır. Bu faaliyetler, ağırlıklı olarak, bunları destekleyen elektronik sistemlerin bütünlüğüne dayalıdır. Bilgisayar sistemleri, yedek sistemler de dahil olmak üzere, elektrik kesintileri, bilgisayar ve telekomünikasyon arızaları, bilgisayar virüsleri, dahili ve harici güvenlik ihlalleri, saldırılar, yangın, deprem ve insan hatası gibi felaket olayları nedeniyle hasar görebilir veya aksayabilir.

Önemli sistem arızaları ve gecikmeler, veri toplama ve envanter yönetiminde beklemedik aksamalara, müşteri hizmetlerinin ve müşteri memnuniyetinin azalmasına sebep olabilir ve Şirket itibarını zedeleyebilir. Onarım ve yenileme önemli yatırımlar gerektirebilir ve bu esnada faaliyetleri aksatabilir, onarımlarda gecikmeler, aksamalar yaşanabilir, sonuçta faaliyetler, mali durum olumsuz şekilde etkilenebilir.

Tesislerde meydana gelebilecek maddi hasarlar sigorta teminatlarının üzerinde önemli kayba sebep olabilir

Gayrimenkuller, yangın, sel, deprem, hırsızlık veya diğer doğal felaketler nedeniyle sigorta tarafından tamamen tazmin edilemeyen maddi hasarlara maruz kalabilir. Ayrıca, bazı risk türleri (savaş ve terör eylemleri gibi) sigortalanamayabilir veya sigorta maliyeti söz konusu riskler ile karşılaştırıldığında çok yüksek olabilir. Tüm mağazalar ve diğer varlıklar Türkiye'de yer almaktadır. Türkiye'nin büyük kısmı, sismologlar tarafından yüksek riskli deprem bölgesi olarak sınıflandırılmaktadır. Depreme karşı sigorta bulunmakla beraber, mağaza ve dağıtım merkezlerinin bulunduğu şehirlerin herhangi birinde veya çevresinde

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkent Sok. No: 134337
Beşiktaş - İSTANBUL

şiddetli yangın, sel, deprem veya diğer benzeri felaketlerin meydana gelmesi durumunda, faaliyetler, faaliyet sonuçları ve mali durum sigorta bedelinin ötesinde, önemli derecede olumsuz etkilenebilir.

Şirket faaliyetlerine ilişkin yasal düzenlemelerde sıkılaştırmalar olması, bu düzenlemelere uyum çerçevesinde önemli ek maliyetlere veya idari cezalara maruz kalınmasına sebep olabilir, ve bunun sonucunda mali durum ve faaliyetler veya hedeflenen büyüme olumsuz etkilenebilir

Şirket faaliyetleri ve varlıkları, çeşitli ruhsat ve izinlerin alınması, yenilenmesi ile çeşitli çevresel kalite, sağlık ve güvenlik, paketlenme, etiketlenme ve dağıtım standartları ile ilgili birçok devlet ve belediye kurum ve kuruluşunun yürürlüğe koyduğu yasal düzenlemelere tabidir. Yeni yükümlülükler getirilmesi halinde yeni düzene uyum maliyetli ve zaman alıcı olabilir ve aksaklıklara sebep olabilir. Belediye lisans ve izin süreçleri, değişen devlet düzenlemelerinden de etkilenebilir.

Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin gündeminde olan Büyük Mağazalar Kanun tasarısı, mağazalar "zincir mağaza" tanımına uyduğu için, mevcut haliyle kanunlaşması durumunda Şirket'i de kapsayacaktır. Kanun taslağı her yeni mağaza açılması için mağazanın bulunduğu belediyeden yeni izinlerin alınmasını öngörmektedir. Dolayısıyla yeni bir mağaza açılmadan önce bahsedilen izinlerin alınması gerekecektir. Kanun tasarısı mesai saatlerini, öz markalı ürünlerin yüzdesini (toplam satışların %20'sinden az), çevre tasarısını, tedarikçilerle veya üreticilerle anlaşmaları ve ödemeleri düzenlemektedir. Tasarının nihai halinin faaliyetleri etkileyecek maddeleri içermeyecek olması veya yeni izinlerin zamanında alınabileceği garantisi verilememektedir.

Başta A.B.D. Doları ve Avro'yu etkileyen kur dalgalanmaları olmak üzere kur dalgalanmaları ile ilgili risklere maruz kalınabilir

Şirket'in ana operasyonel para birimi Türk Lirası'dır. Ancak bazı mağaza kira kontratları A.B.D. Doları veya Avro para birimi ile düzenlendiği için Şirket, sınırlı da olsa döviz kur dalgalanması riskine maruz durumdadır. 2009 yılında, mağaza kira giderleri toplam pazarlama ve satış giderlerinin %29,1'ini oluşturmuştur. Geçmişte kira giderlerinin yaklaşık %20-%25'i Türk Lirası'ndan farklı para biriminden ödenmektedir. Mali tabloların Türk Lirası para birimine göre hazırlanması nedeniyle, söz konusu para birimlerinin Türk Lirası karşısında değer kazanması, faaliyet karını olumsuz etkilemektedir. Şirket halihazırda kur riskine karşı herhangi bir hedging koruması altında değildir.

2.2. İhraç Edilen Paylara İlişkin Riskler

Payların daha önce halka açık bir piyasada işlem görmemesi sebebiyle paylarda fiyat ve hacim dalgalanmaları oluşabilir

Bu halka arzdan önce, payların hiç bir grubu halka açık bir piyasada işlem görmemiştir. Paylar için bir piyasa oluşacağı veya böyle bir piyasa gelişse bile bunun devam edeceği konusunda bir güvence verilememektedir. Halka arzdan sonra, Şirket paylarının %35'ine (Ek satış dahil %40'ına) satan ortaklar dışındaki kişiler sahip olacaktır. Paylar Borsa'da işlem görmeye başladıktan sonra, paylara ilişkin likidite oluşmaması durumunda, pay sahipleri istedikleri miktarda, zamanda ve fiyatla paylarını satamayabilirler ve bu payların fiyatının volatilitesini artırabilir.

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepebaşı Caddesi
Demir Kent Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Payların satış fiyatı, borsanın ilgili pazarında işlem görmeye başlamasından sonra pazarda oluşacak fiyatların göstergesi niteliğinde değildir. Şirket'in faaliyet sonuçları veya mali performansı, bu risk faktörlerinde tanımlanan şartlar dolayısıyla veya başka nedenlerle analistlerin veya yatırımcıların beklentilerini karşılamayabilir. Payların işlem fiyatı, Şirket'in ve rakiplerinin mali performansındaki değişimlere, genel piyasa şartlarına ve diğer faktörlere ve aynı zamanda bu risk faktörlerinde sayılan veya başka sebeplere bağlı olarak önemli dalgalanmalara maruz kalabilir. Faaliyet sonuçlarındaki dalgalanmalar veya analist veya yatırımcıların beklentilerinin karşılanamaması, payların fiyatında düşüşe neden olabilir ve yatırımcılar halka arzda satın aldıkları payları halka arz fiyatından veya daha yüksek bir fiyata satamayabilirler. Bunun sonucunda, bu halka arzda payları satın alan yatırımcılar, paylara yaptıkları yatırımın tamamını veya bir kısmını kaybedebilirler.

Yükselen piyasalardaki birçok ihraççının payları gibi, Şirket'in mali performansı ile ilişkili olmadan payların değeri zaman zaman önemli dalgalanmalara maruz kalabilir. Bunun sonucunda İMKB'de genel bir düşüş veya benzeri menkul kıymetler piyasalarındaki herhangi bir düşüş, işlem piyasasını ve hisselerin likiditesini olumsuz etkileyebilir.

Şirket, Ana Sözleşmesi'ne ve Sermaye Piyasası Mevzuatı'na uygun olduğu ölçüde gelecekte pay sahiplerine temettü ödememeye karar verebilir

Türkiye'deki halka açık şirketler, dağıtılabılır karın mevcut olması halinde asgari olarak SPK tarafından öngörülen oranda temettü dağıtmakla yükümlüdür. Bunun dışında halka açık şirketler, takdiri kendilerine ait olmak üzere, nakit ve bedelsiz pay olarak temettü dağıtabilir veya dağıtılması zorunlu olmayan temettü tutarını şirket bünyesinde tutabilirler. Bu doğrultuda, pay sahiplerinin gelecekte nakit temettü alacaklarına dair herhangi bir güvence bulunmamaktadır.

Türk Ticaret Kanunu uyarınca anonim şirketlerin tasfiyesi halinde, şirket aktiflerinden, pay sahiplerine ödedikleri sermaye oranında yapılacak ödeme ancak şirketin borçları ödendikten sonra yapılacaktır

6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 455. maddesi uyarınca her pay sahibi, infisah eden şirket mallarının kullanılması hakkında esas sözleşmede başkaca bir hüküm olmadığı takdirde, tasfiye neticesine payı oranında katılma hakkına sahiptir. Ancak, söz konusu Kanunun 447. maddesi uyarınca tasfiye halinde bulunan şirketin borçları ödendikten sonra kalan mevcudu pay sahiplerine ödedikleri sermayeler nispetinde dağıttır.

Payların önemli miktarlarının gelecekte satışı veya söz konusu satışların oluşabileceği yönündeki bir algı payların piyasa değerini olumsuz etkileyebilir

Halka arzın tamamlanmasının hemen ardından, ihraç edilmiş ve tedavülde olan toplam 40.000.000 (kırkmilyon) adet pay bulunacaktır. Şirket'in paylarını satan ve satmayan tüm ortakları, işbu İzahname'nin 9.33 sayılı başlığında da açıklandığı gibi halka arzın gerçekleştiği ve payların İMKB'de işlem görmeye başladığı tarihten itibaren 180 gün boyunca halka arzı müteakip portföyünde bulunan Bizim Toptan paylarının söz konusu süre boyunca satmayacağını ve dolaşımdaki pay miktarını artırmayacağını taahhüt etmiştir. Bu süre sonrasında, payların önemli miktarının satışı veya bu tür satışlar olabileceği yönündeki bir algı, payların piyasa değerini ve gelecekte sermaye artışları yoluyla sermaye artırma yeteneğini olumsuz etkileyebilir.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

Türk Lirasının değerindeki dalgalanmalar payların değerini ve paylar ile ilgili olarak ödenilen temettüleri önemli şekilde etkileyebilir

Payların kotasyon kuru Türk Lirası cinsinden olacaktır. Ayrıca paylar ile ilgili olarak temettü ödemesi yapılması durumunda, bu temettüler Türk Lirası cinsinden ödenecektir. Bunun sonucunda Türk Lirasının diğer para birimlerine göre değerindeki dalgalanmalar, payların değerini ve Türkiye dışındaki yatırımcılar için başka para birimlerine dönüştürülecek yapılacak temettü ödemelerini etkileyebilir.

2.3. Diğer Riskler

Türkiye'deki ekonomik istikrarsızlık gelecekte faaliyetleri, mali durumu ve faaliyet sonuçlarını olumsuz etkileyebilir

Şirket faaliyetlerinin tümü Türkiye'de yürütülmektedir. Bu sebepten dolayı Şirket'in faaliyetlerinin başarısı Türkiye'de hâkim olan ekonomik faktörlere bağlı olmakla birlikte Türkiye ekonomisinde yaşanabilecek herhangi bir düşüş Şirket faaliyetleri, mali durumu ve faaliyetlerden alınacak sonuçlar üzerinde ciddi anlamda olumsuz etki doğurabilecektir.

Global ekonomik belirsizlik döneminde, Türkiye'nin cari hesap açığının devamlı büyümesi, Türk Lirasının ani ayarlamaya tabi tutulmasına yol açabilir ve bunun sonucunda enflasyon ortaya çıkabilir. Bugüne kadar Türkiye'nin cari açığı büyük ölçüde, kısa vadeli yabancı borçlanmalar ile finanse edilmiştir. Global finansal piyasalarda olumsuz eğilimin devam etmesi halinde bu durum Türkiye'nin bütçe açığının finansmanını olumsuz etkileyebilir ve bunun sonucunda Türk ekonomisinde volatilité artabilir. Bu durum faaliyetler, mali durum ve faaliyet sonuçlarını olumsuz etkileyebilir.

Türkiye'deki siyasi gelişmeler, gelecekte faaliyetleri, mali durumu ve faaliyet sonuçlarını olumsuz etkileyebilir

Türkiye'deki politik partiler arasındaki uyuşmazlıklar da dâhil siyasi ortamdaki olumsuz her türlü değişiklik mali durumu ve faaliyet sonuçlarını olumsuz etkileyebilir.

Türkiye'deki terör faaliyetleri veya komşu ülkeler ile anlaşmazlıklar, gelecekte, faaliyetleri, mali durumu ve faaliyet sonuçlarını olumsuz etkileyebilir

Türkiye'ye komşu ülkelerdeki politik belirsizlik ve terör, geçmişte her zaman, Türk şirketlerine yatırımlar ile ilişkilendirilen potansiyel risklerden biri olmuştur. Ayrıca ülkemizde geçmişte yaşanan terör olayları Türk ekonomisini olumsuz etkilemiştir ve etkilemeye devam edebilir. Benzer terör olaylarının gelecekte yaşanması halinde, şirket ve varlıklarının üzerinde veya genel olarak Türk ekonomisi üzerinde doğrudan veya dolaylı etkiye sebep olabilir. Bunun sonucunda faaliyet, mali durum ve faaliyet sonuçları olumsuz etkilenebilir.

AB üyeliğine ilişkin belirsizlikler faaliyet sonuçlarını olumsuz etkileyebilir

Türkiye'nin, bir AB üyesi devlet olması için gerekli kriterleri karşılayabileceği, müzakerelerin başarı ile sonuçlanacağı veya AB'nin Türkiye'nin adaylığına ilişkin mevcut yaklaşımını sürdüreceği konusunda bir güvence bulunmamaktadır. Türkiye'nin AB üyeliğine ilişkin belirsizlikler Türk ekonomisini genel olarak etkileyebilir ve bu durum faaliyetler, mali durum ve faaliyet sonuçları üzerinde olumsuz etkiye sebep olabilir.

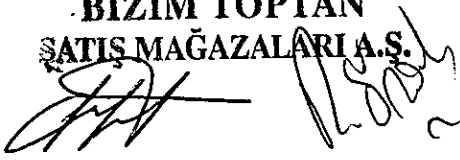
Türkiye'deki enflasyon seviyesi, faaliyetleri, mali durumu ve faaliyet sonuçlarını olumsuz etkileyebilir

Türkiye'deki enflasyon seviyesi önemli ölçüde dalgalandığı takdirde, faaliyetler, mali durum ve faaliyet sonuçları, payların piyasa değeriyle beraber olumsuz etkilenebilir. Ayrıca, Hükümet tarafından enflasyonun kontrol edilmesi için önerilen bazı tasarruf önlemlerinin uygulanması Türk ekonomisi üzerinde ve Türk hisselerinin değeri üzerinde olumsuz etki yaratabilir. Son yıllarda enflasyon oranında düşmüş olmasına karşın, bu eğilimin, özellikle de Türk Hükümetinin, mevcut ekonomik politikalarına devam etmemesi veya bu politikaların yürürlükten kalkması durumunda tersine dönmeyeceği konusuna bir güvence verilememektedir.

Türkiye'deki cari açık döviz kurlarına müdahaleye ve enflasyona sebep olabilir, ve ekonomide dalgalanmalara sebep olabilir

Türk Lirası 2003 ile 2010 sonu arasında T.C. Merkez Bankası'nın reel kur endeksi karşısında %27 değer kazanmıştır. Cari açığı büyüme ve dış kaynaklı finansman ihtiyacının artması, kur istikrarı konusunda bazı ekonomistlerde endişeler doğurmaktadır. 30 Eylül 2009 - 30 Eylül 2010 döneminde cari açık 9 milyar ABD dolarından 36 milyar'a çıkmıştır. İçinde bulunulan küresel ekonomik belirsizlik döneminde, cari açığın sürekli büyümesi, Türk Lirası'na müdahalelere ve sonuç olarak enflasyon artışına sebep olabilir. Küresel ekonomik durumdaki olumsuz gelişmelerin devam etmesi durumunda, cari açığın dış kaynaklarla finanse edilmesi zorlaşabilir ve bu durum ekonomide dalgalanmalara sebep olabilir.

BİZİM TOPTAN
ŞATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.



27 OCAK 2011

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Denizkent Sok. No: 1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

3. ORTAKLIK HAKKINDA BİLGİLER

3.1 Tanıtıcı Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Bizim Toptan Satış Mağazaları Anonim Şirketi
Merkez Adresi	: Kuşbakışı Cad. No:19 Altunizade, Üsküdar/İstanbul
Fiili Yönetim Adresi	: Kuşbakışı Cad. No:19 Altunizade, Üsküdar/İstanbul
Bağlı Bulunduğu Ticaret Sicili Memurluğu	: İstanbul Ticaret Sicil Memurluğu
Ticaret Sicil Numarası	: 455179
Ticaret Siciline Tescil Tarihi	: 23.03.2001
Sürelili Olarak Kuruldu ise Süresi	: Süresiz olarak kurulmuştur.
Tabi Olduğu Yasal Mevzuat	: T.C. Kanunları
Ana Sözleşmeye Göre Amaç ve Faaliyet Konusu	: Şirket, Ana Sözleşmesi'nin "Şirketin Amaç ve Konusu" başlıklı 3. maddesinin (A) ve (B) fıkraları uyarınca, "Her nevi gıda maddelerini, her nevi meşrubat ve içecekleri, her nevi dayanıklı tüketim mallarını, her nevi tekstil ve konfeksiyon ürünlerini, giyecekleri, halı ve kürkleri, deri ve deriden mamul eşyayı, ayakkabı, terlik ve çantaları, büro ve aile ihtiyaç maddeleri ile her türlü tüketim mallarını, elektrik, elektronik, elektromekanik, her türlü teknolojik ürünler, her türlü katı yakıt, ev ve büro cihazlarını, sağlık, temizlik, spor malzeme maddelerini, süs, takı ve bijuteriyi, optik alet araçları, hırdavat malzemesi, oyuncakları, ürün, emtia ve yedek parçayı toptan ve perakende olarak satın alabilir, hazırlayabilir, ambalajlayabilir, depolayabilir, toptan ve perakende satışını yapabilir, her türlü gıda ve gıda harici mallar satabilir, toz ve likit şeker, çay toptan ve perakende alım ve satımı yapabilir, içinde solvent bulunan temizlik malzemesi alım ve satımı yapabilir, yurtdışında ve yurtdışında, yaş meyve ve sebze dahil, her çeşit gıda ve aile ihtiyaç maddelerini, sınai, zirai ve ticari her çeşit ürün ve hizmetleri perakende ve toptan olarak alabilir, satabilir, ithal edebilir, ihraç edebilir, üretebilir, ürettirebilir ve bu işlemleri yapmak için şehir ve ilçelerin sebze ve meyve hallerinde alım satım yerleri açabilir, Tütün ve Tütün Mamulleri Pazarlama ve Dağıtım İşi yapabilir". Söz konusu maddenin tamamı, EK 1'de bulunan Ana Sözleşme'de yer almaktadır.
Telefon ve Faks Numaraları	: Telefon: 0 216 474 42 80 Faks: 0 216 474 42 75
İnternet Adresi	: www.bizimtoptan.com
Bilinen Ortak Sayısı	: 3 tüzel ve 6 gerçek kişi olmak üzere 9 ortağı vardır.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Bizim Toptan Satış Mağazaları Anonim Şirketi'nin mağazalarına ilişkin adres, telefon ve faks bilgileri EK 2'de yer almaktadır.

3.2. Ortaklığın Tarihçesi ve Gelişimi

Şirket, 2001 yılında kurulmuş ve faaliyetlerine 6 mağaza açarak 2002 yılı Ocak ayında başlamıştır. 7'si İstanbul'da ve 8'i Ankara, İzmir, Adana, Bursa, Kocaeli, Adapazarı, Trabzon ve Kayseri'de olmak üzere (Renk Gıda San. ve Tic. A.Ş. tarafından işletilen sekiz mağaza da dâhil) 2002 yılı sonunda toplamda mağaza sayısı 15'e yükselmiştir. İstanbul, Trabzon ve Bursa'daki mağazalar, dört ayrı firmaya franchise vermek suretiyle açılmıştır. 2005 yılında Bursa, Adana ve İzmir mağazaları kar edememeleri nedeniyle kapatılmış ve 2006 yılı içinde franchise olarak işletilen bazı mağazaları Şirket devralarak kendisi işletmeye başlatmıştır. 31 Aralık 2006 itibarıyla, Şirket, Türkiye'nin genelinde Marmara, Karadeniz, Orta Anadolu bölgeleri ve ayrıca Ege, Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu'nun bazı bölgelerinde yerleşik 59 mağaza ile faaliyet göstermiştir. 59 mağazadan, 37'si, franchising iş modeli kapsamında üçüncü şahıslar tarafından işletilmiştir. 2006 yılı içinde, mağazaların franchising iş modeli yolu ile işletilmesine tamamıyla son verilmiş ve eski iştiraki olan Renk Gıda mağazaları da dahil olmak üzere mağazaların tamamı Şirket tarafından işletilmeye başlanmıştır. Şirket, eski iştiraki ve franchise alanlardan biri olan Renk Gıda San. ve Tic. A.Ş. ile 2007 yılında Bizim Toptan çatısı altında birleşmiştir.

2007 yılında, Strategic Investment Fund Şirket hisselerinin %20'sini Yıldız Holding'den satın alarak Şirket'e ortak olmuştur. Aynı yıl, 20 yeni mağaza açılarak işletilen mağaza sayısı 79'a yükselmiştir. 2008 yılında, Golden Horn Investments B.V., hisselerin %20'sini Yıldız Holding'den satın almış ve aynı yıl 11 yeni mağaza daha açılmıştır. 2009 ve 2010 yıllarında, sırasıyla yedi ve on iki yeni mağaza açılarak toplam mağaza sayısı 31 Aralık 2010 tarihi itibarıyla 109'a ulaşmıştır. İşbu İzahname tarihi itibarıyla, Yıldız Holding, hisselerin %56,4'ünün, Strategic Investment Fund ve Golden Horn Investments B.V.'nin her biri hisselerin %20'sinin sahibi konumundadır.

Şirket'in mevcut ana ortağı Yıldız Holding A.Ş. Şirket'in kuruluş sermayesinde bulunmamaktadır. Yıldız Holding 10.03.2003 tarihinde zamanın mevcut ortaklarının paylarını satın alarak Şirket'in %48 pay oranı ile ana ortağı olmuştur.

3.3. Ana Sözleşmeye İlişkin Bilgiler

Ana Sözleşme tam metni EK 1'de verilmektedir. Ana sözleşmeye ilişkin özet bilgiler aşağıda verilmektedir.

3.3.1. Her bir pay grubunun sahip olduğu imtiyazlar, bağlam ve sınırlamalar hakkında bilgi

6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun güncel sistematığı çerçevesinde imtiyazlar "pay"a ve Yargıtay tarafından kabul edilen istisna çerçevesinde "pay grubuna" tanınabilmektedir. Şirket Ana Sözleşmesi'nin 12 Ocak 2011 tarihinde ve 13 Ocak 2011 tarihinde İstanbul Ticaret Sicili'ne tescil edilen olağanüstü genel kurul kararı ile tadil edilmesinden önce, aşağıda bulunan imtiyazlar "B Grubu Pay Sahipleri"ne sağlanmakla olup, Türk Ticaret Kanunu sistematığı çerçevesinde "pay grubuna tanınan imtiyaz" konumundaydı. Ancak halka arz süreci çerçevesinde tadil edilen Şirket Ana Sözleşmesi çerçevesinde bu haklar, pay sahibi olan

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkeçi Sok. No: 1, 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Golden Horn Investment B.V.'ye tanınmış olup, geçerli olmakla beraber "akdi hak" niteliğini kazanmıştır.

Güncel haliyle Şirket Ana Sözleşmesinde herhangi bir pay grubu bulunmamaktadır.

Ortaklığın Ana Sözleşmesi'nin 9. maddesi b ve c bendleri, 10. maddesi a, d ve e bendleri, 19. maddesi c ve d bendleri ile 25. maddesi b, c ve d bendleri uyarınca halka arz öncesinde pay sahibi Golden Horn Investments B.V.'e ilişkin aşağıdaki sözleşmeden doğan haklar ve sınırlamalar getirilmektedir:

"Madde 9: Yönetim Kurulu ve Süresi

b) Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşlarının Şirket'in sermayesinin en az %20'sine sahip olmaları şartı ile, Yönetim Kurulu üyelerinden bir (1) tanesi Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşları tarafından gösterilen adaylar arasından atanır. Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşları tarafından gösterilen adaylar arasından atanan üyelerden birinin üyeliğinin boşalması halinde, yerine yine Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşları tarafından aday gösterilen ve kanunen gerekli nitelikleri haiz bir üye geçici olarak Yönetim Kurulu tarafından atanır.

c) Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşlarının halka arz sonrasında, Şirket'in sermayesinin en az %20'sine sahip olmaması durumunda, b) bendi sonradan canlanmamak üzere kendiliğinden yürürlükten kalkacaktır.

Madde 10: Yönetim Kurulu Toplantıları

a) Yönetim Kurulu, Şirket'in faaliyetlerinin gerektirdiği zamanlarda toplanır. Planlanan toplantı tarihinden en az 3 takvim günü önce bütün üyelere yazılı ihbarda bulunulması ve bu ihbarda toplantı gündeminin belirtilmesi gerekmektedir. Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşları temsil eden Yönetim Kurulu üyesinin Yönetim Kurulu toplantısına katılmaması durumunda, Yönetim Kurulu kurul üyelerine bildirilen gündemde yer almayan bir konuyu görüşüp bu konuda karar alamaz. Yönetim Kurulu üyelerinden herhangi biri Yönetim Kurulu Başkanından veya Yönetim Kurulu Başkan Vekilinden Yönetim Kurulu'nun toplantıya çağırılmasını isteyebilir, bu durumda Yönetim Kurulu Başkanı Yönetim Kurulu'nu toplantıya çağırarak yükümlüdür.

d) Ancak Yönetim Kurulu, aşağıda yer alan işlemlerle ilgili kararlarda ("Yönetim Kuruluna Saklı Tutulan Kararlar"), Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşlarının Şirket'in sermayesinin en az %20'sine sahip olmaları şartı ile, Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşları tarafından aday gösterilen Yönetim Kurulu üyesinin bütün toplantılarda hazır bulunması ve karar lehinde oy kullanması şartı aranacaktır.

Yönetim Kuruluna Saklı Tutulan Kararlar aşağıdaki işlemlerle ilgili kararları kapsamaktadır.

(i) Genel Kurula aşağıdaki işlemlerin yapılması yönünde teklif götürmek:

- (1) Ana Sözleşmede Şirket'in sermayesinin artırılmasıyla ve/veya Genel Kurula Saklı Tutulan Kararların veya Yönetim Kuruluna Saklı Tutulan Kararların değiştirilmesiyle ilgili olarak tadilat yapılması;
- (2) Şirketin birleşmesi, tasfiye edilmesi veya feshedilmesi;

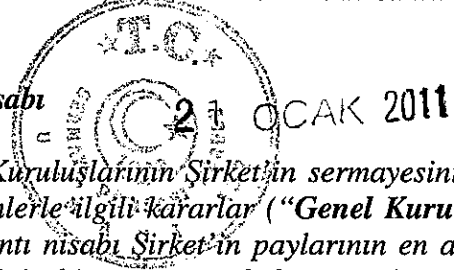
BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkerem Sok. No: 1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

- (3) Yeni payların ihracıyla ilgili olarak pay sahiplerinin rüçhan haklarının sınırlandırılması;
- (4) Şirket'in başka şirketlere iştirak etmesi;
- (ii) Bağımsız Denetçinin atanması;
- (iii) 2.500.000 Amerikan Doları'nın üzerinde değerdeki önemli bir varlığı satmak veya başka şekillerde devretmek üzere sözleşme yapılması, ya da söz konusu varlığı satmaya veya devretmeye yönelik opsiyon verilmesi, Faaliyetin türünde önemli değişiklik yapılması, ve olağan faaliyet çerçevesinde yapılanlar hariç bir varlığı veya malı iktisap etmek için sözleşme yapılması;
- (iv) Yeni payların ihracıyla ilgili olarak pay sahiplerinin rüçhan haklarını sınırlayıcı karar alınması; ve
- (v) Kayıtlı sermaye tavanı içinde kalmak suretiyle Ana Sözleşme'nin 6. maddesi çerçevesinde, Şirket'in çıkarılmış sermayesinin artırılmasına ilişkin karar alınması.

e) Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşlarının halka arz sonrasında, Şirket'in sermayesinin en az %20'sine sahip olmaması durumunda, d) bendi sonradan canlanmamak üzere kendiliğinden yürürlükten kalkacaktır.

Madde 19: Müzakerelerin Yapılması ve Karar Nisabı



c) Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşlarının Şirket'in sermayesinin en az %20'sine sahip olmaları şartıyla, aşağıdaki işlemlerle ilgili kararlar ("Genel Kurula Saklı Tutulan Kararlar") alınırken, Genel Kurul toplantı nisabı Şirket'in paylarının en az %80'i artı 1 (bir) payı elinde bulunduran pay sahiplerinin bizzat veya vekaleten toplantıda hazır bulunması şartıyla sağlanacaktır ve ilgili karar, Şirket'in paylarının en az %80'i artı 1 (bir) paya karşılık gelen oyların karar lehine kullanılmasıyla alınacaktır:

- (i) Ana Sözleşme'nin 6. maddesinde belirtilen kayıtlı sermaye tavanı içerisinde Yönetim Kurulu tarafından yapılacak sermaye artırımları hariç olmak üzere Şirket'in çıkarılmış sermayesinin Genel Kurul tarafından artırılması, Ana Sözleşme'nin 6. maddesinde belirtilen kayıtlı sermaye tavanının artırılması ve/veya Ana Sözleşme'de Genel Kurula Saklı Tutulan Kararların veya Yönetim Kuruluna Saklı Tutulan Kararların değiştirilmesiyle ilgili olarak tadilat yapılması;
- (ii) Şirketin birleşmesi, tasfiye edilmesi veya feshedilmesi;
- (iii) Ana Sözleşme'nin 6. maddesinde belirtilen kayıtlı sermaye tavanı içerisinde Yönetim Kurulu tarafından yapılacak yeni pay ihraçları hariç olmak üzere, Genel Kurul tarafından yeni payların ihracına ilişkin karar alınması halinde, Genel Kurul tarafından yeni ihraç edilen bu paylar ile ilgili olarak pay sahiplerinin rüçhan haklarının sınırlandırılması ve mevcut imtiyazların sınırlandırılmasına ilişkin karar alınması; ve
- (iv) Yönetim Kuruluna Saklı Tutulan Kararlar kapsamına giren herhangi bir konu.

d) Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşlarının halka arz sonrasında, Şirket'in sermayesinin en az %20'sine sahip olmaması durumunda, c) bendi sonradan canlanmamak üzere kendiliğinden yürürlükten kalkacaktır.

Madde 25: Mali İşlemler

b) Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşlarının Şirket'in sermayesinin en az %20'sine sahip olmaları şartıyla, pay sahiplerinden her biri oy haklarını Şirket'in aşağıdaki işlemleri yapmasını sağlayacak şekilde kullanacaktır:

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepekök Yolu
Demir Kent Sok. No: 1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

- (i) Her takvim ayının bitimini izleyen 20 iş günü içinde, ilgili aya ait denetlenmemiş yönetim hesaplarını (kar ve zarar tablosunu, bilanço ve nakit akış tablosunu kapsayan) Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşlarına tevdi etmek; ve
- (ii) Yıllık hesapları kanunun gerektirdiği şekilde ve ayrıca IFRS'e uygun olarak hazırlamak ve bu hesapları mümkün olan en kısa sürede ve her halükarda en geç Sermaye Piyasası mevzuatına uygun süreler içerisinde Bağımsız Denetçiye denetlettirmek.

c) İşbu ana sözleşme tahtında "Bağımsız Denetçi" Dört Büyük (KPMG, PricewaterhouseCoopers, Deloitte & Touche ve Ernst & Young) adıyla bilinen denetim firmaları arasından Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşlarının Şirket'in sermayesinin en az %20'sine sahip olmaları şartıyla, Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşlarını temsilen atanan Yönetim Kurulu üyesinin olumlu oyu alınarak Yönetim Kurulu tarafından belirlenecek veya Bağımsız Denetçi seçmek için görüşmelere başlanmasından itibaren 15 gün içinde mutabık kalamadıkları takdirde söz konusu firmalar arasından kurayla seçilecek olan bağımsız denetçi anlamındadır.

d) İşbu madde 25 kapsamında Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşlarına tanınmış olan haklar, Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşlarının Şirket'in sermayesinin en az %20'sine sahip olmaması durumunda, b) ve c) bentleri canlanmamak üzere kendiliğinden yürürlükten kalkacaktır. Bu takdirde, bağımsız denetçi, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yetkilendirilmiş bağımsız denetim kuruluşları arasından, Sermaye Piyasası mevzuatına uygun olarak atanacaktır.

Sermaye Piyasası Kurulu'nca düzenlenmesi öngörülen finansal tablo ve raporlar ile bağımsız denetim raporları Sermaye Piyasası Kurulu tarafından belirlenen usul ve esaslar dâhilinde Sermaye Piyasası Kurulu gönderilir ve kamuya duyurulur.

Bağımsız denetim şirketinin seçimi ile ilgili olarak Sermaye Piyasası Mevzuatı ve ilgili mevzuat hükümlerine uyulur."

3.3.2. Payların Devrine İlişkin Esaslar

Ortaklık paylarının devrinde herhangi bir kısıtlama olmamakta olup, bu paylar Yönetim Kurulu'nun kabulü gerekmeksizin Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası mevzuatı hükümleri çerçevesinde serbestçe devredilebilir.

3.3.3. Pay Sahiplerinin Haklarının ve İmtiyazlarının Değiştirilmesine İlişkin Esaslar

Pay sahiplerinin haklarının değiştirilmesine ilişkin esaslar Şirket Ana Sözleşmesinin 9. maddesinin b ve c bendleri, 10. maddesinin d ve e bendleri, 19. maddesinin c ve d bendleri ile 25. maddesinin b, c ve d bendlerinde yer alan hükümlerde belirtilmekte olup bu maddeler İzahnamenin 3.3.1 numaralı maddesinde yer almaktadır.

Buna ek olarak pay sahiplerinin haklarının değiştirilmesini düzenleyen hükümler arasında yer alan "Şirketin Sermayesi" başlıklı 6. madde ile "Yönetim Kurulu ve Süresi" başlıklı 9. maddenin d bendi aşağıda verilmektedir.

BİZİM TOPTAN
ŞATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

“Madde 6: Şirketin Sermayesi

Şirket, 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu hükümlerine göre, Sermaye Piyasası Kurulu’nun 29.12.2010 tarihli ve 38/1152 sayılı izniyle kayıtlı sermaye sistemini kabul etmiş ve kayıtlı sermaye sistemine geçmiştir.

Kayıtlı sermaye tavanı dahilinde, Yönetim Kurulu çıkarılmış sermayeyi artırmaya yetkilidir. Şirket’in kayıtlı sermaye tavanı 100.000.000 TL (yüzmilyon Türk Lirası) olup; çıkarılmış sermayesi beheri 1 TL itibari değerinde 40.000.000 (kırkmilyon) paya bölünmüş 40.000.000 TL’dir (kırkmilyon Türk Lirası).

Şirket’in çıkarılmış sermayesinin tamamı ödenmiştir.

Sermaye Piyasası Kurulunca verilen kayıtlı sermaye tavanı izni, 2011 - 2015 yılları (5 yıl) için geçerlidir. 2015 yılı sonunda izin verilen kayıtlı sermaye tavanına ulaşamamış olsa dahi, 2015 yılından sonra Yönetim Kurulunun sermaye artırımı kararı alabilmesi için; daha önce izin verilen tavan ya da yeni bir tavan tutarı için Sermaye Piyasası Kurulundan izin almak suretiyle Genel Kuruldan yeni bir süre için yetki alması zorunludur. Söz konusu yetkinin alınmaması durumunda Şirket kayıtlı sermaye sisteminden çıkmış sayılacaktır.

Çıkarılmış sermayenin hissedarlar arasındaki dağılımı aşağıdaki gibidir:

Ortağın Unvanı/Adı Soyadı	Pay Adedi	Beher Payın Nominal Değeri	Pay Değeri (TL)	Pay Oranı (%)
Yıldız Holding A.Ş.	22.579.213,84	1 TL	22.579.213,84	56,45
Golden Horn Investments B.V.	8.000.000,00	1 TL	8.000.000,00	20,00
Strategic Investment Fund	8.000.000,00	1 TL	8.000.000,00	20,00
Taner Karamollaoğlu	1.200.000,00	1 TL	1.200.000,00	3,00
Orhan Özokur	207.205,20	1 TL	207.205,20	0,52
Ali Ülker	6.245,22	1 TL	6.245,22	0,02
Murat Ülker	5.152,82	1 TL	5.152,82	0,01
Ahsen Özokur	1.091,46	1 TL	1.091,46	0,003
Hüseyin Avni Metinkale	1.091,46	1 TL	1.091,46	0,003
Toplam	40.000.000,00		40.000.000,00	100,00

Kayıtlı sermaye esaslarına göre sermaye artırımlarında Yönetim Kurulu, nominal değerinin üzerinde (primli) pay çıkartmaya, pay sahiplerinin haklarını kısıtlayıcı nitelikte karar almaya yetkilidir. Yönetim Kurulunun yeni pay alma haklarını kısıtlama yetkisi, pay sahipleri arasında eşitsizliğe yol açacak şekilde kullanılamaz. Şirket paylarının devri Türk Ticaret Kanunu, Sermaye Piyasası mevzuatı ve işbu ana sözleşme hükümlerinin saklı tutulması kaydıyla serbesttir.

Yapılacak sermaye artırımlarında, Genel Kurulun veya Yönetim Kurulunun aksine kararı olmadıkça ortaklar, Türk Ticaret Kanunu madde 394 hükmü çerçevesinde mevcut payları oranında rüçhan hakkına sahiptirler. Rüçhan haklarının kullanımından sonra kalan paylar diğer pay sahiplerine veya yeni pay sahibi olacak gerçek veya tüzel kişilere satılabilir. Rüçhan haklarının kullanılmasından sonra kalan payların halka arz edilmesi söz konusu olduğu takdirde ilgili işlemler Sermaye Piyasası mevzuatı çerçevesinde yapılır.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No: 134337
Beşiktaş - İSTANBUL

Madde 9: Yönetim Kurulu ve Süresi

d) Golden Horn Investments B.V. ve/veya Bağlı Kuruluşları tarafından aday gösterilen üyeler dışında kalan Yönetim Kurulu üyeleri, Genel Kurul tarafından aday gösterilir. Yönetim Kurulu üyeleri en çok üç yıllık bir görev süresi için seçilebilirler. Görev süresi biten herhangi bir üye yeniden seçilebilir. Yönetim Kurulu üyelerinin Türk Ticaret Kanunu, Sermaye Piyasası Kanunu ve ilgili diğer mevzuat ile öngörülen şartları taşımaları gerekir."

3.3.4. Olağan ve olağanüstü genel kurulun toplantıya çağrılmasına ilişkin usuller ile toplantılara katılım koşulları hakkında bilgi

Ortaklığın Ana Sözleşmesi'ne göre Genel Kurul'un toplantıya çağrılmasına ilişkin usul ile toplantılara katılım koşulları Ana Sözleşmenin 3, 14, 15, 16, 17, 18. maddeleri aşağıda verilmektedir.

Yukarıda belirtilen maddelere ek olarak, İzahnamenin 3.3.1 numaralı maddesinde geçen 19. maddenin c ve d bendi ile Ana Sözleşmenin 19. maddesinin a ve b bentleri aşağıda verilmektedir:

"Madde 14: Genel Kurul Toplantı Şekli

Genel kurullar olağan veya olağanüstü olarak toplanır. Bu toplantılara davet hususunda Türk Ticaret Kanununun 355-365, 366 ve 368. maddeleri hükümleri uygulanır.

Madde 15: Toplantı Zamanı

Olağan Genel Kurul Şirket'in hesap devresi sonundan itibaren üç ay içerisinde ve senede en az bir defa olağanüstü Genel Kurullar ise Şirket işlerinin icap ettirdiği hallerde ve zamanlarda toplanır.

Madde 16: Toplantı Yeri

Genel Kurul toplantıları, Şirket merkezinde veya Yönetim Kurulu'nun uygun göreceği, Türkiye Cumhuriyeti dahilinde herhangi bir yerleşim merkezinin uygun bir yerinde yapılır. Genel Kurul toplantısının nerede yapılacağına Yönetim Kurulu karar verir.

Madde 17: İlanlar

Şirkete ait ilanlar Türk Ticaret Kanununun 37. maddesinin 4.fıkrası hükümleri saklı kalmak şartıyla Şirket merkezinin bulunduğu yerde çıkan bir gazete ile Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası Mevzuatı'nda belirtilen sürelerle uymak kaydıyla yapılır. Genel Kurulun toplantıya çağrılmasına ait ilanlar da dahil olmak üzere tüm ilanlar Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası Kanunu hükümleri uyarınca yapılır.

Şirket'in mevzuat gereği yapacağı ilanları ayrıca Şirket internet sitesinde de yayınlanır.

Türk Ticaret Kanunu'nun 370. maddesi hükmü uyarınca bütün pay sahipleri veya temsilcilerinin hazır bulunması halinde ve aralarından biri itirazda bulunmadığı takdirde, Genel Kurul toplantılarına ilişkin diğer hükümler saklı kalmak şartıyla, Genel Kurul toplantılarına davet hakkındaki merasime riayet edilmeksizin Genel Kurul toplanabilir.

BİZİM TOPTAN
SATIS MAĞAZALARI A.Ş.

Madde 18: Oy Verme ve Vekil Tayini

Olağan ve olağanüstü Genel Kurul toplantılarında hazır bulunan ortakların veya vekillerin bir pay için bir oyu vardır. Genel Kurul toplantılarında ortaklar kendilerini diğer ortaklar veya hariçten tayin edecekleri vekil vasıtası ile temsil ettirebilirler. Şirkete ortak olan vekiller kendi oylarından başka temsil ettikleri ortağın sahip oldukları oyu kullanmaya yetkilidirler.

Vekaleten oy kullanmaya ilişkin Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemelerine uyulur. Yetki devreden ortağın yetki belgesinde belirtilmiş olması kaydıyla, temsilci oyunu, yetki devredeninin isteği doğrultusunda kullanmak zorundadır.

Madde 19: Müzakerelerin Yapılması ve Karar Nisabı

a) Olağan ve Olağanüstü Genel Kurullarının toplantıları ve toplantılardaki nisaplar işbu Ana Sözleşme'de aksi açıkça öngörülmedikçe, Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası Kanunu hükümlerine tabidir.

b) Ancak; işbu ana sözleşmenin 3. Maddesinin A)2 Fıkrasında belirtilen hususlar; Genel Kurulda Şirket'in Hisselerinin %100'ünü temsil eden pay sahiplerinin bizzat veya vekaleten toplantıda hazır bulunması ve Şirket'in paylarının %100'üne karşılık gelen oyların karar lehine kullanılması şartıyla tadil ya da iptal edilebilir. Kısaca; bu hususta genel Kurul toplantı ve karar nisapları ayrı ayrı 4/4 olarak uygulanır.

Madde 3: Şirketin Amaç ve Konusu

A) Şirket'in başlıca iştiğal konuları şunlardır:

2. Şirket; alkollü içki, domuz ve domuz ürünü ihtiva eden mamüllerin, toptan ve perakende alımını, satımını, dağıtımını, bil fiil ya da fason olarak üretimini, depolamasını, ithalat ve ihracatını yapamaz. İşbu maddede yer alan hükümler ancak bütün pay sahiplerinin ittifakı ile tadil ya da iptal edilebilir."

3.3.5. Ortaklığın yönetim hakimiyetinin el değiştirmesinde gecikmeye, ertelemeye ve engellemeye neden olabilecek hükümler hakkında bilgi

Ortaklığın Ana Sözleşmesinde ortaklığın yönetim hakimiyetinin el değiştirmesinde gecikmeye, ertelemeye ve engellemeye neden olabilecek hükümler Ana Sözleşme'nin aşağıda belirtilen 10. maddesinin aşağıda verilen son fıkrasında ve İzahnamenin 3.3.1 numaralı maddesinde yer alan 10 maddenin d ve e bendleri ile 19. maddenin c ve d bentlerinde düzenlenmektedir.

"Madde 10: Yönetim Kurulu Toplantıları

İşbu ana sözleşme tahtında; (i) "Bağlı Kuruluş" gerçek veya tüzel kişiyi Kontrol eden veya bu gerçek veya tüzel kişi tarafından Kontrol edilen veya bu gerçek veya tüzel kişi ile müşterek Kontrol altında bulunan gerçek ve tüzel kişileri ifade etmektedir; (ii) "Kontrol" bir Kişinin yönetimini veya politikalarını doğrudan doğruya veya dolaylı olarak yönlendirme veya temel politika kararlarını veto etme yetkisini, oy hakkı sağlayan paylara sahip olmak sureti ile veya bir sözleşme ile veya başka herhangi bir suretle elinde bulundurmaya ifade eder; (iii) "Kişi" bir birey, ortaklık, ortak girişim, şirket, vakıf, adi kuruluş, idari teşkilat veya diğer kuruluşları ifade eder."

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkeçi Sok. No: 1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

3.3.6. Sermayenin artırılmasına ve azaltılmasına ilişkin esas sözleşmede öngörülen koşulların yasanın gerektirdiğinden daha ağır olması halinde söz konusu hükümler hakkında bilgi

Ortaklığın Ana Sözleşmesi'nde sermayenin artırılması ve azaltılmasına ilişkin hükümler İzahnamenin 3.3.1 numaralı maddesinde yer alan "Yönetim Kurulu Toplantıları" başlıklı 10. maddesinin d bendinin i) alt bendinin birinci fıkrası ve e bendi ile "Müzakerelerin Yapılması ve Karar Nisabı" başlıklı 19. maddenin c ve d bendlerinde düzenlenmiştir.

3.3.7. Yönetim ve denetim kurullarına ilişkin hükümlerin özetleri

Ortaklığın Ana Sözleşmesi'nde yönetim ve denetim kurullarına ilişkin hükümler, İzahnamenin 3.3.1 numaralı maddesinde belirtilen 9. maddenin b, c ve d bentleri, 10. maddenin a, d ve e bentlerinde düzenlenmiştir.

Yukarıda belirtilen maddelere ek olarak 9. maddenin a, e, f ve g bentleri, 10. maddenin b, c, ve maddenin son fıkrasında aşağıdaki şekilde düzenlenmiştir.

Ayrıca, yönetim ve denetim kurullarına ilişkin hükümler Ana Sözleşme'nin 11. ve 13. maddelerinde düzenlenmekte olup bu maddeler aşağıda verilmektedir.

"Madde 9: Yönetim Kurulu ve Süresi

a) Şirket Türk Ticaret Kanunu ve işbu ana sözleşme hükümleri uyarınca pay sahipleri tarafından seçilen en az dört (4) üyeden oluşan bir Yönetim Kurulu tarafından idare edilir.

e) Yönetim Kurulunda görev alan üyelerin en az ikisinin (2) Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan Kurumsal Yönetim İlkelerinde tanımlanan anlamda bağımsız olması gerekmektedir. Şirket Yönetim Kurulunda toplam 7 yıl süre ile bağımsız Yönetim Kurulu üyeliği yapan bir kişinin bağımsızlığı ortadan kalkmış sayılır.

f) Bir Yönetim Kurulu üyeliğinin boşalması halinde, Yönetim Kurulu kanunen gerekli nitelikleri haiz bir kişiyi geçici olarak atar. Bu şekilde atanan kişi, bir sonraki Genel Kurula kadar geçici olarak görev yapar, atamanın Genel Kurulca onaylanması halinde atanan kişi selefinin görev süresini tamamlar. İşbu Madde 9'un b) bendi hükümleri saklıdır.

g) Yönetim Kurulu'nda bir tüzel kişiyi temsilen bulunmakta olan bir üyenin bahis konusu tüzel kişi pay sahipleriyle ilişkisi kalmadığının bildirilmesi halinde, bu şahıs Yönetim Kurulu üyeliğinden istifa etmiş sayılır ve Yönetim Kurulu, söz konusu pay sahiplerinin gösterdiği başka bir adayı, bir sonraki Genel Kurul'un onayına sunulmak üzere, geçici olarak atar.

Madde 10: Yönetim Kurulu Toplantıları

b) Türk Ticaret Kanunu madde 330/2 uyarınca Yönetim Kurulu kararları, üyelerden birinin yazılı olarak yaptığı teklifin her bir Yönetim Kurulu üyesine sunulması ve hiçbir üyenin bu teklif için toplantı talep etmemesi şartı ile toplantı yapılmaksızın da alınabilir.

c) Yönetim Kurulu, üye tam sayısının yarısından bir fazlası ile toplanır; toplantıya katılan üyelerin çoğunluğunun olumlu oyu ile karar alacaktır.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

İşbu ana sözleşme tahtında; (i) "Bağlı Kuruluş" gerçek veya tüzel kişiyi Kontrol eden veya bu gerçek veya tüzel kişi tarafından Kontrol edilen veya bu gerçek veya tüzel kişi ile müşterek Kontrol altında bulunan gerçek ve tüzel kişileri ifade etmektedir; (ii) "Kontrol" bir Kişinin yönetimini veya politikalarını doğrudan doğruya veya dolaylı olarak yönlendirme veya temel politika kararlarını veto etme yetkisini, oy hakkı sağlayan paylara sahip olmak sureti ile veya bir sözleşme ile veya başka herhangi bir suretle elinde bulundurmaya ifade eder; (iii) "Kişi" bir birey, ortaklık, ortak girişim, şirket, vakıf, adi kuruluş, idari teşkilat veya diğer kuruluşları ifade eder.

Madde 11: Yönetim Kurulu Komiteleri

Yönetim Kurulu, görev ve sorumluluklarının sağlıklı bir biçimde yerine getirilmesini sağlamak üzere Şirket'in gereksinimlerini de dikkate alarak Denetim Komitesi, Kurumsal Yönetim Komitesi ve gerektiği takdirde yeterli sayıda sair komiteleri oluşturur. Komitelerin oluşturma kararlarında görev ve çalışma alanları işbu ana sözleşme hükümleri de dikkate alınarak etraflı olarak belirlenir. Yönetim Kurulu her zaman komitelerin görev ve çalışma alanlarını yeniden belirleyebileceği gibi üyeliklerinde de gerekli gördüğü değişiklikleri yapabilir.

Komiteler bağımsız olarak çalışmalarını yürütür ve Yönetim Kurulu'na önerilerde bulunur. Komitelerin Şirket işlerine ilişkin olarak icrai karar alma yetkileri yoktur; komitelerin önerdikleri hususlarda karar alma yetkisi Yönetim Kurulu'na aittir.

Komiteler çalışmalarının gerektirdiği sıklıkta ve ilgili komite başkanının daveti üzerine toplanır.

Tüm çalışmalar yazılı olarak sürdürülür ve gerekli kayıtlar tutulur. 1 Ocak 2011

Denetim Komitesi

Denetim Komitesi, her türlü iç veya bağımsız denetimin yeterli ve şeffaf bir şekilde yapılması için gerekli tüm tedbirlerin alınmasından sorumlu olup özellikle aşağıda belirtilen hususların gerçekleştirilmesinden görevli ve sorumludur:

- Bağımsız denetim şirketinin seçimiyle ilgili araştırmaların yapılması, ön onaydan sonra Yönetim Kurulu'na sunulması;
- Kamuya açıklanacak mali tabloların ve dipnotlarının mevzuat ve uluslararası muhasebe standartlarına uygunluğunun denetlenmesi ve onaylanması;
- Şirket muhasebe sisteminin, finansal bilgilerin kamuya açıklanmasının, bağımsız denetimin ve Şirket iç kontrol sisteminin işleyişinin ve etkinliğinin gözetimi;
- Şirket muhasebesi, iç kontrol sistemi ve bağımsız denetimiyle ilgili şikayetlerin incelenmesi ve sonuçlandırılması.

Denetim Komitesi en az üç ayda bir komite başkanının daveti üzerine toplanır. Gerekli gördüğü yönetici, iç veya bağımsız denetçiyi toplantılarına davet ederek bilgi alabilir. Denetim Komitesi başkanı, bağımsız Yönetim Kurulu üyeleri arasından seçilir.

Denetim Komitesi gerekli gördüğü takdirde belirli hususları Şirket Genel Kuruluna bildirebilir.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirtepe Sok. No: 1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Denetim Komitesi en az iki (2) üyeden oluşur. Denetim Komitesi üyelerinden en az biri icrada görevli olmayan bağımsız Yönetim Kurulu üyeleri arasından seçilir. Denetim Komitesi üyelerinden birinin gerek duyulduğunda Yönetim Kurulu üyesi olmayan, konusunda uzman kişiler de Denetim Komitesi üyesi olarak atanabilir.

Kurumsal Yönetim Komitesi

Kurumsal Yönetim Komitesi Şirket'in kurumsal yönetim ilkelerine uyumunu izlemekle sorumlu olup özellikle Şirkette kurumsal yönetim ilkelerinin ne ölçüde uygulandığını araştırıp uygulanmaması halinde bunu nedenlerini saptamak ve tam uygulamama sonucu gelişen olumsuzlukları belirleyerek iyileştirici önlemlerin alınmasını önermek hususlarının gerçekleştirilmesi ile görevlidir. Ayrıca, ücret, ödül ve performans değerlemesi, kariyer planlaması, yatırımcı ilişkileri ve kamuyu aydınlatma konularında çalışmalar yapmak suretiyle Yönetim Kurulu'na destek verecektir.

Kurumsal Yönetim Komitesi, en az iki (2) üyeden oluşur. Gerek duyulduğunda Yönetim Kurulu üyesi olmayan, konusunda uzman kişiler de Kurumsal Yönetim Komitesi üyesi olarak atanabilir. Kurumsal Yönetim Komitesi üyelerinin en az biri işe icrada görevli olmayan bağımsız Yönetim Kurulu üyeleri arasından seçilir.

Madde 13: Denetçiler ve Görevleri

Genel Kurul gerek ortaklar arasından gerekse dışarıdan, Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemeleri uyarınca gerekli özellikleri haiz, en az bir en fazla üç denetçiyi, en çok üç yıl için seçer. Görev süreleri biten denetçilerin tekrar seçilmeleri caizdir. Denetçiler Türk Ticaret Kanunu'nun 353-357. maddelerinde sayılan görevleri yapmakla yükümlüdür. Denetçilerin ücretleri Şirket Genel Kurulları tarafından belirlenir.

Denetçiler, gerekli görüldüğü takdirde Denetim Komitesi'nin çağrılarına uyarak komitenin toplantılarına katılıp istenen bilgi ve belgeleri verirler. Denetçilerden her biri diğerinden bağımsız olarak görevlerini yerine getirmek ve yetkilerini kullanmakla yükümlüdür."

3.4. Faaliyet Hakkında Bilgiler

3.4.1 Son üç yıl ve ilgili ara dönem itibariyle ana ürün/hizmet kategorilerini de içerecek şekilde ortaklık faaliyetleri hakkında bilgi

Genel Bilgi

"Frost & Sullivan" firmasının 2010 yılında yaptığı "Türkiye Cash & Carry Pazarı" analiz çalışmasına göre Şirket, mağaza sayısı bakımından Türkiye'nin en büyük self servis hızlı tüketim ürünleri toptancısıdır. Türkiye'nin 54 ilinde işletilmekte olan toptan satış mağazaları zinciri ile temel olarak markalı gıda ürünleri, alkolsüz içecekler, tütün ürünleri, ev tipi kimyasal ürünler, kişisel hijyen ürünleri ve diğer gıda dışı hızlı tüketim ürünlerinin satışı yapılmaktadır. Toptancılar, tüccarlar, bakkallar (genelde 50 m²'den az yüzölçümüne sahip küçük yerel dükkanlar), marketler (50 ila 400 m² arasında yüzölçümüne sahip yerel marketler), süpermarketler (400 m²'den büyük yüzölçümüne sahip), ihtisaslaşmış perakendeciler, kurumsal kuruluşlar, HoReCa (Oteller, Lokantalar ve Kafeler) müşterileri ana müşterileri oluşturmaktadır. Bu İzahname tarihi itibariyle, Türkiye'nin toplam 81 ilinden 54'ünde 109 mağaza bulunmaktadır ve mağazaların bulunduğu ilçe merkezlerinin nüfusları 50.000'in üzerindedir. 30 Eylül 2010 tarihi itibariyle, Şirket'in yaklaşık 266, bin kayıtlı

müşterisi vardır ve 30 Eylül 2010'da sona eren dokuz aylık dönem içinde ayda yaklaşık ortalama 88 bin farklı müşteri alışveriş yapmıştır ve Şirket toplamda yaklaşık 178 bin aktif müşteriye (bir yıllık dönem içinde en az bir kez alışveriş yapmış müşteriler) satış yapmıştır. 30 Eylül 2010 tarihinde sona eren dokuz aylık dönem içinde toplam net satış geliri 1.064,1 milyon TL olarak gerçekleşmiştir.

30 Eylül 2010 tarihi itibarıyla ürün yelpazesi, ulusal ölçekte yaklaşık 6.800 üründen veya SK'nden oluşmaktadır. SK'leri, markalı ve öz markalı olarak sınıflandırılabilir. Markalı ürünler, mağazalarda satılan ve düzenli olarak stokta tutulan, tanınmış uluslararası veya ulusal markalı ürünlerdir. Düzenli olarak stokta tutulan markalı ürünlere ek olarak, ayrıca, mağazalarda zaman zaman promosyonlu ürünler de satışa sunulmaktadır. Markalı ürünler saygın uluslararası ve ulusal tedarikçilerden satın alınmaktadır ve genellikle pazar lideri, pazar takipçisi firmalar ile aynı zamanda her ürün kategorisinde uygun markalar ile çalışılmaktadır. Bu ticari stratejinin neticesinde, herhangi bir ürün veya markaya olan bağımlılık azaltılmaktadır. Öz markalı ürünler, birlikte çalışılan tanınmış üreticiler tarafından Türkiye'de üretilen ve Şirket'in kendi marka adlarını taşıyan ürünlerdir. 30 Eylül 2010 tarihi itibarıyla, öz markalı ürünler 172 üründen oluşmaktadır ve bunların temini için 22 farklı tedarikçi ile çalışılmıştır. 30 Eylül 2010 tarihinde sonra eren dokuz aylık dönemde öz markalı ürün satışlarının, bütün mamulleri dışındaki toplam satışlara oranı yaklaşık %3,6 seviyesinde gerçekleşmiştir. 31 Aralık 2010 itibarıyla şirket adına kayıtlı 24 adet marka bulunmaktadır.

Güçlü Yönler

Türkiye'de Cash & Carry Kanalı'nın Cazip Dinamikleri

Türkiye'deki makroekonomik görünüm ve genel ekonomik ortam Şirket'e cazip fırsatlar sunmaktadır. Türkiye, Avrupa'da en hızlı büyüme kaydeden pazarlardan biri durumundadır ve OECD'ye göre 2009 ila 2014 yılları arasında yılda %6,3 oranında bir tahmini reel gayri safi milli hasıla yıllık bileşik büyüme oranına ("YBBO") sahip olup bu durum tüketici satın alma gücü ve hane halkı tüketim eğilimlerinde hızlı bir artış ile birleşmektedir. Planet Retail'a göre 2009 ila 2012 yılları arasında tahmini %13,4 oranında YBBO'yla gıda harcamalarındaki büyümenin, aynı zamanda, Avrupa'daki en yüksek büyümelerden biri olması beklenmektedir. Cazip büyüme tahminlerine ek olarak Türkiye, aynı zamanda, giderek artan şehirleşme de dâhil olmak üzere olumlu demografik eğilimlere sahiptir. Birleşmiş Milletler tarafından en son yayınlanan istatistiklere göre, bu şehirleşme olgusunun 2009 yılındaki %69 oranından 2050'ye kadar %84'e ulaşması beklenmektedir. Ayrıca, Euromonitor'a göre Türkiye, nüfusunun %52,2'sinin 30 yaşın altında olması nedeniyle genç bir nüfusa sahiptir. Bu durumun, genç insanların gelirlerinin daha fazla bir bölümünü tüketim malzemelerine harcama eğiliminde olmalarından dolayı, Şirket ticari faaliyetleri bakımından avantajlı bir konumdadır.

Frost & Sullivan'a göre, Türkiye'deki Cash & Carry pazarının büyüklüğü 31 Aralık 2009 itibarıyla 1,75 milyar Euro'dur (yaklaşık 3,5 milyar TL) ve sektörün 2009 ve 2015 yılları arasında %12,9 oranında büyüyeceği tahmin edilmektedir. Cash & Carry, Türkiye'de yüksek derecede bölünmüş (fragmente durumdaki) hızlı tüketim malları toptan satış endüstrisinin öncü bir organize kanalıdır. Frost & Sullivan'a göre, Cash & Carry sektörü 2009 yılı sonu itibarıyla hızlı tüketim malları toptan satış pazarının yaklaşık %4,6'sını temsil etmektedir. Frost & Sullivan bu payın 2015'te %8'e ulaşacağını tahmin etmektedir.

Türkiye toptan satış pazarı, tedarikçilere karşı çok güçlü bir konumda olmayan ufak çaplı ve müşterilerine, ihtiyaç duydukları ödeme şartlarını sunmaları halinde genellikle yeterli karlılıklar

sağlayamayan bağımsız distribütörlerin hâkim olduğu oldukça bölünmüş bir piyasadır. Bu bölünmenin bir sonucu olarak, Şirket'in toptan satış kanalını konsolide ederek büyüme stratejisini, ilave lokasyonlarda mağazalar açmak ve yeni müşteri noktaları elde etmek suretiyle desteklemek için fırsata sahip olduğumuz düşünülmektedir.

Ayrıca, Türk perakende mağazalarında görülen talep artışındaki büyümenin de Cash & Carry sektörü büyüme profiline katkıda bulunacağı görülmektedir. Frost & Sullivan'a göre hızlı tüketim malları perakende piyasasının 31 Aralık 2009 tarihi itibarıyla değeri 50 milyar Euro'dur. Frost & Sullivan, 2008 ve 2009 arasında %9,5 büyüyen hızlı tüketim malları perakende piyasasının yaklaşık aynı düzeylerde veya hafif üstünde büyüyeceğini tahmin etmektedir. Bakkallar hâlihazırda, Frost & Sullivan'a göre, Türkiye'de, perakende değerleri açısından toplam market perakendeciliğinin %60'ını temsil etmektedir. Bakkallar, Türk perakende piyasasının eşsiz ve önemli bir unsurunu oluşturmakta ve 30 Eylül 2010 tarihinde sona eren dokuz aylık dönem içinde, Şirket'in önemli müşterileri arasındadır ve toplam satış gelirlerinin %15,7'sini oluşturmaktadır. 31 Aralık 2009 tarihi itibarıyla ülkedeki toplam bakkal sayısı yaklaşık 112 bin civarındadır. Frost & Sullivan bakkalların pazar payının önümüzdeki 10 ila 12 yıl arasında yaklaşık %40 seviyelerinde sabit kalacağı olacağını tahmin etmektedir. Bakkalların sayısındaki azalma, geleneksel perakendecilerin daha küçük çaplı market ve süpermarketlere dönüşmesinden de kaynaklanmaktadır. Bu küçük çaplı market ve süpermarketler de bizim önemli müşterilerimiz arasındadır. Bu küçük süpermarketler hacimsel ve tutarsal açıdan bakkallara kıyasla daha yüksek alım gücüne sahiptir ve bu durum, bakkal işletmecilerinin sayısındaki potansiyel bir azalmanın telafi edici unsuru niteliğindedir. Ayrıca, kentleşme süreci bakkalların sürdürülebilirliğini etkileyen nedenler arasındadır.

Küçük çaplı geleneksel perakendecilerin daha büyük işletmelere dönüşmesine ek olarak, Cash & Carry sektörünün, aynı zamanda, Türkiye'deki HoReCa (Oteller, Restoranlar ve Kafeler) kanalındaki kayda değer büyümeden de faydalandığı ve faydalanacağı görülmektedir. Türk restoran ve lokanta endüstrisi, oldukça bölünmüş durumdadır.

Ulusal Yaygınlıkla Cash & Carry Sektöründeki Lider Konum

"Frost & Sullivan" firmasının 2010 yılında yaptığı "Türkiye Cash & Carry Pazarı" analiz çalışmasına göre, Şirket, hâlihazırda mağaza sayısı bakımından Türkiye'nin en büyük hızlı tüketim ürünleri Cash & Carry toptancısıdır. 30 Eylül 2010 itibarıyla, Metro'nun işlettiği 15 mağazaya karşılık 106 mağaza işletilmekte olup 30 Eylül 2010 tarihinden bu yana, üç yeni mağaza daha açılmıştır.

Şirket'in küçük mağaza formatı, belirli müşteri gruplarına hizmet vermek üzere tasarlanmış üç standart mağaza tipi ile birleştiğinde, daha geniş bir pazara hitap etme esnekliği sağlamaktadır. Bu durum 50 bin ve üstü nüfusa sahip şehirlerde/ilçelerde mağaza açmaya imkan sağlamaktadır. Dolayısıyla Şirket'in mağazacılık formatı faaliyet gösterilebilecek potansiyel yer sayısı açısından önem teşkil etmektedir. Şirket kendisini, Türkiye çapında faaliyet gösteren yerel bir işletici olarak pozisyonlamakta ve müşterilerine güçlü bir komşuluk hissi temin ederek bu sayede, şirketin rakiplerinden ayırt edilmesini sağlamayı benimsemektedir. 2006 yılından bu yana, yılda ortalama 13 mağaza açılmış ve bu eğilimin kısa ve orta vadede de devam etmesi beklenmektedir. Halihazırda Türkiye'de 54 şehirde faaliyet gösterilmekte ve potansiyel yerlerin uygunluğu durumuna göre mevcut mağaza tabanının uzun vadede iki katından daha fazlasına genişletilmesi potansiyeli mevcuttur.

Mağazaların konumları ve büyüklükleri Şirket için büyük önem teşkil etmektedir. Mağazaların müşterilere yakınlığının da etkisiyle küçük formatların yaratacağı uygunluğun

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

sağlanması hedeflenmektedir. Müşteri araştırmaları baz alındığında, mesafenin müşteriye yakınlığının bir mağazayı toptan satış müşterileri için cazip hale getiren kilit faktörlerden birisi olduğu görülmektedir. Şirket'in sahip olduğu deneyimler çerçevesinde birçok müşterinin belirli bir mağazaya ulaşmak için 20 dakikadan fazla seyahat etmek istemediği gözlemlenmiştir. Küçük mağazalar aynı zamanda Şirket'e, taşınabileceği uygun yerler bulunması halinde, mağazaların yerini görece olarak düşük bir maliyet ile değiştirme esnekliği de sağlamaktadır. Küçük mağaza formatının Şirket'e, aynı zamanda, daha büyük mağaza işleten ve faaliyet gösterdikleri şehirlerde daha yüksek seviyelerde nüfus yoğunluğuna ihtiyaç duyan yeni peşin alışveriş girişimcilerine oranla avantaj sağladığı düşünülmektedir.

Yüksek Ölçeklendirilebilirlik ve Esnekliğe Sahip İş Modeli

Esnek bir dağıtım yapısı, düşük başlangıç maliyetleri, kısa geri dönüş süreleri ve düşük işletme sermayesi ihtiyacı ile yüksek derecede ölçeklendirilebilir bir iş modeli geliştirilmiştir. İş modeli, yeni mağazalar için başlangıç envanter gereksinimlerini sınırlandıran ve yeni mağaza açılışı için gerekli süreyi ve maliyetleri azaltmaya odaklanmış SK arzı nedeniyle oldukça esnektir. Ayrıca, esnek ve uyarlanabilir mağaza düzeni, hızlı ve oldukça etkin bir karar alma süreci, küçük ve standartlaştırılmış mağaza formatlarının etkinlik avantajı iş modelinin belirgin özellikleri arasındadır.

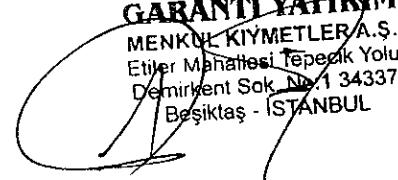
Dağıtım bakımından, ürünlerin yaklaşık %65'i (satış maliyetine dayalı olarak ölçülmektedir), doğrudan tedarikçilerden mağazalara ulaştırılmaktadır. Geri kalan yaklaşık %35 ise, iki dağıtım merkezinden (depolardan) biri aracılığıyla mağazalara gönderilmektedir. Doğrudan mağazalara teslim edilmeyen ürünlerin mağazalara teslim edilmesinde kullanılan dağıtım merkezlerinin operasyonlarında, üçüncü şahıs bir distribütör olan Netlog'dan hizmet alınmaktadır. Şirket, oluşturduğu standartlara ve kalite kontrol prosedürlerine uygunluğundan emin olmak için Netlog'u devamlı olarak kontrol etmekte ve aktif şekilde yönetmektedir. Netlog tarafından işletilen iki dağıtım merkezi içinde sadece kiralanan belirli kapasite için ödeme yapılmaktadır ve genellikle kullanılan kapasitenin azaltılması veya artırılması mümkün olmaktadır. Bunun sonucunda ve dağıtım ağının bir parçası olarak hizmet veren iki dağıtım merkezinin mevcut kapasitesi göz önüne alındığında, halihazırda Şirket mağaza ağını sınırlı yeni altyapı yatırımı ile genişletebilme kabiliyetine sahiptir.

Ayrıca pazara girmenin birçok unsurdan dolayı zor olduğu bir sektörde faaliyet gösterilmektedir. Türkiye çapında nüfusu yüksek bölgelerde yaygın olarak konuşlandırılmış 109 mağaza ile, pazara yeni girecekler için yüksek başlangıç maliyetleri ile nitelendirilen bir pazarda ilk hareket eden avantajından faydalanılacağı düşünülmektedir. Hızlı tüketim malları alanında faaliyet gösteren birçok perakendecinin seçtiği yerel tedarikçi olarak, sunulan yakın ve kişiselleştirilmiş müşteri hizmetine değer veren sadık müşteri tabanı ile yakın bir ilişki tesis edilmiştir. Ayrıca, ölçeğin gittikçe büyümesi ve müşterilere güçlü değer katılmasıyla, Şirket'in ürün kategorilerinin birçoğunda çok sayıda kilit tedarikçi ile güçlü ve uzun vadeli ilişkiler tesis edilmiştir.

Fiyat ve Müşteri Elverişliliği

Toplam faaliyet giderlerinin satış gelirlerine oranı, 2009 yılında yaklaşık %5,4'tür. Şirket, düşük maliyetli yapısına ilaveten, ürün kategorisi esasına dayalı olarak yönetilen yüksek ölçüde disiplin altına alınmış bir fiyatlandırma stratejisi sürdürmeye odaklanmış durumdadır:

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.


GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepekök Yolu
Demirçent Sok. No: 1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL


- öncelikle her bir ürün kategorisi için brüt karlılık marj hedefi belirlenmektedir, bundan sonra belirli bir ürün için piyasada hakim olan fiyatı belirlemek üzere üçüncü şahıs danışmanları kullanılmaktadır,
- bunu takiben müşterilere rekabet şartlarına uygun bir fiyat sunarken hedef brüt karlılık marjını elde etmek üzere satın alma fiyatı üzerinde mutabakata varmak için tedarikçiler ile müzakereler gerçekleştirme girişiminde bulunulmaktadır,
- genelde bunların sonucunda, müşteriler için cazip olduğuna inanılan, tek ve mağaza tabanında rekabet şartlarına uygun bir fiyat oluşturulmaktadır.

Ayrıca Şirket, müşterilere en büyük kolaylığı sağlama fikri üzerine odaklanmıştır. Bu amaçla (i) mağaza yerlerinin müşterilere yakınlığı seyahat sürelerini kısaltmaya çalışmakta, (ii) küçük mağaza formatı ve optimize mağaza düzenleri müşterilerin alışveriş deneyimlerini azami seviyeye çıkartmaya çalışmakta ve (iii) bölge müdürleri mağaza düzeyinde müşteri tabanı ile yakın ve kişisel bir ilişki sürdürme çabasındadırlar.

On bölge müdürü, 106 mağaza müdürü ve 92 müşteri temsilcisi, müşterileri sıklıkla ziyaret ederek (genelde aylık bazda) onlarla yakın bir ilişki tesis etmekle ve bu ilişkiyi sürdürmekle ve müşterilerin bireysel ihtiyaçlarına yanıt vermeye çalışmakla görevlidirler. Çalışanlar, gerekli değişiklikler yapılması veya eylemlerin gerçekleştirilebilmesini teminen tüm müşteri istekleri veya endişelerini Şirket merkezine iletmektedirler.

Geçmiş Performans

2002 yılında faaliyetlere başlanılmasının ardından mağaza sayısı artarak, 31 Aralık 2010 tarihi itibarıyla toplam mağaza sayısı 109'a ulaşmıştır. 31 Aralık 2006 tarihi itibarıyla işletilen 59 mağaza ve 31 Aralık 2009 tarihi itibarıyla 97'ye ulaşmıştır. Bu yıllar arasındaki performans, yeni mağaza açılışlarında %18 (2002 yılından itibaren ise mağaza sayısında %49 yıllık bileşik büyüme oranı) oranında yıllık büyüme oranını ifade etmektedir. Elde edilen mağaza ağı büyüme oranının sonucunda, 2007 yılında 1.040 milyon TL olan satışlar %9'luk bir büyüme oranıyla 2009 yılında 1.237 milyon TL'ye yükselmiştir. Satışlardaki bu büyüme, hem aktif müşteri sayısındaki artış, hem de ortalama sepet büyüklüğündeki artış ile sağlanmıştır. 2007 yılında 73 milyon TL olan brüt kar 2009 yılında 104 milyon TL'ye (%20 yıllık bileşik büyüme oranında) yükselmiştir. Buna müteakbil, 2007 yılında %7 oranında olan brüt marjlar 2009 yılında %8,4'e çıkmıştır. Bu performansın ana nedenleri arasında, kilit tedarikçiler ile daha iyi satın alma şartları sonucunda oluşan etkin satın alma gücü ve Şirket lehine sürekli iyileşen bir ürün kombinasyonu bulunmakta (toplam satışların bir yüzdesi olarak, daha az karlı tütün ürünleri daha düşük bir oran teşkil etmektedir) ve neticede 141 baz puanlık bir marj iyileşmesini ifade etmektedir. Daha da önemlisi, 2009 yılındaki kriz nedeniyle zorlu ekonomik ortama ve toplamdaki performansta ağırlığı bulunan tütün mamulleri satışındaki zayıflığa rağmen, 2008 yılında %1,7 olan FAVÖK marjı, 2009 yılında %3,6'ya yükselmiştir ve temel olarak daha iyi bir ürün kombinasyonu sayesinde 194 baz puanlık bir iyileşme sağlanmıştır.

Şirket performansının Türkiye'deki genel makroekonomik ortamın gücünden ve toptan hızlı tüketim malları pazar performansındaki büyümeden olumlu etkileneceği öngörülmektedir. Ayrıca Şirket, mevcut mağaza tabanından daha fazla etkinlik ve iyileşme elde etmeyi hedeflemekte ve Türkiye'de yeni illerde ve mevcut illerde yeni mağazalar açmayı planlamaktadır.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Üst düzey yönetim ekibinin birçok üyesi, Şirket'in faaliyetlerine başladığı 2002 yılından bu yana Şirket'te çalışmaktadırlar. Bu durumun, güçlü ve istikrarlı bir kurum kültürü geliştirilmesine katkıda bulunduğu düşünülmektedir. Şirket'in kurumsal kültürü, tüm çalışanlara değer verilmesi düşüncesine dayanmaktadır. Her bir münferit çalışana verilen yüksek düzeyde sorumluluğun bunun bir kanıtı olduğu düşünülmektedir. Şirket politikası, bölge ve mağaza müdürlerine yüksek seviyede duyulan güven çerçevesinde kendilerinin, müşteri ihtiyaçlarının karşılanması konusunda belirli derecede bir karar verme özerkliğini kullanmalarına izin vermektedir. Böylelikle, çalışanların ve yönetimin ticari faaliyetlerin gelişiminde büyük ölçüde bir sahiplik ve sorumluluk hissi duymasını sağladığı düşünülmektedir.

Strateji

Şirketin ana ticari hedefi, Türkiye Cash & Carry sektöründe, çekirdek bölgesel pazarlara odaklanarak ve aynı zamanda yeni şehirlere yayılarak sürdürülebilir karlı büyümeyi devam ettirmektir. Bu stratejinin temel unsurları aşağıdaki gibidir:

Aynı Mağaza Bazında Büyümeye Odaklanmada Devamlılık

21 OCAK 2011

Şirket, müşteri tabanını genişletme, müşterilerin ziyaret sıklığını artırma, sepet büyüklüğünü geliştirme ve öz markalı ürünlerin arzını artırma yoluyla mevcut mağazalardaki satışları artırma hedeflerine yoğunlaşmış bulunmaktadır. Bu amaçla, müşteri temsilcilerinin sürekli geliştirilmesi çalışmaları sürdürülmektedir. Müşteri temsilcileri üç farklı tip müşteriye takip etmek amacıyla kullanılmaktadır: (i) genel ve müşteriye dayalı promosyon kampanyaları tasarlamak konusunda yardımcı olması amacıyla yeni müşterileri takip etmek ve satın alma rutinlerini, tavırlarını ve davranışlarını yakından izlemek; (ii) ihtiyaçlarına cevap verildiğinden ve kişisel ziyaretler ve özel promosyon kampanyaları için gerekli çalışmaların yapıldığından emin olmak için en karlı aktif müşterilerle yakın ilişkiler içinde olmaya çalışmak; (iii) mağazaları ziyaret etmiş ama gelmeye devam etmeyen müşterilerin davranışlarını sürekli müşteriler haline getirilememiş olmasının nedenlerini anlamak. Müşteri temsilcileri müşterileri aylık bazda gözlemlemekle sorumludur.

Bu stratejiyi kuvvetlendirmek amacıyla, bölge ve mağaza müdürleri, kendi sorumlu oldukları bölge ve şehirlerdeki yeni potansiyel müşterileri saptamak ve onlarla iletişime geçmekten sorumludur. Hedeflenen müşteri kategorilerine örnekler arasında bakkallar, geleneksel marketler ve kurumsal müşteriler gibi mevcut segmentlerle birlikte çiftçiler gibi henüz nüfuz edilmemiş yeni müşteri kategorileri de bulunmaktadır. HoReCa işletmeleri de satışların artırılması için potansiyel teşkil eden bir başka müşteri kategorisini oluşturmaktadır. Cash & Carry sektörünün Türkiye'de HoReCa müşteri grubunun büyümesinden olumlu yönde etkileneceği beklenmektedir. Hâlihazırda, 30 Eylül 2010'da sona eren dokuz aylık dönem içerisinde Şirket'in satış gelirlerinin %5,6'sını temsil eden (ve 30 Eylül 2010 tarihinde, toplam aktif müşterilerin %13,8'ini oluşturan) 25.000 HoReCa müşterisine aktif bir şekilde hizmet verilmektedir. Hâlihazırda HoReCa müşteri tabanının çoğunluğu İstanbul ve civarında bulunmaktadır, ancak ilerleyen dönemlerde diğer şehirlere de yayılması amaçlanmaktadır. HoReCa kanalına yardımcı olmak üzere tecrübeli bir yönetici işe alınmış ve aynı zamanda bu sektörde güçlü tedarikçilerin katkılarıyla Şirket çalışanlarının eğitimine devam edilmektedir. Çekirdek HoReCa müşteri tabanında iki ve üç yıldızlı oteller, restoran ve lokantalar, yemek şirketleri, kafeler ve benzeri işletmeler hedeflenmiştir.

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

30 Eylül 2010 itibariyle, Şirket'in öz markalı ürünleri toplam 172 adettir. 31 Aralık 2010 tarihi itibariyle şirket adına kayıtlı 24 adet marka bulunmaktadır. Şirket bunların temini için 22 farklı tedarikçi ile çalışmaktadır. Öz markalı ürün satışları, tütün mamulleri dışı ürünlerde gerçekleştirilen toplam satışların yaklaşık %3,6'sını temsil etmektedir. Uzun vadedeki hedef, öz markalı ürünlerden elde edilecek gelirin oranını, tütün mamulleri dışı toplam ürün satışlarının yüzdesi olarak, azami yaklaşık %10 ile %12 seviyelerine çıkarmaktır. Öz markalı ürünler için planlanan yeni ürün kategorileri ayran, yoğurt, meyve suyu, konserve gıdalar, çay, turşu ve unlu gıdaları içermektedir. Öz markalı ürünlerin, Şirket'e, aynı zamanda, tedarikçilere karşın ilave müzakere gücü kattığı ve daha cazip şartlar elde edilmesini sağladığı ve bu şekilde genel karlılığı arttırdığı öngörülmektedir.

Yeni Mağazaların Açılışlarında Süreklilik

Şirket, mevcut mağaza ağını hem mevcut bölgelerde yeni mağazalar açarak ve hem de yeni şehirlere yayılarak genişletmeye devam etmeyi hedeflemektedir. Yılda ortalama 13 mağaza olan geçmişteki (2006'dan beri) yeni mağaza açma performansını sürdürülerek, yakın vadede orta vadeye kadar bir dönem içerisinde yılda 10 ila 15 arası yeni mağaza açılması hedeflenmekte, böylelikle hem faaliyetler üzerinde odaklanmak hem de gayrimenkul sahipleri ile daha cazip kira şartları üzerinde anlaşmaya varabilmek planlanmaktadır. Yeni mağaza açılışlarında, kısa ve orta vadede geçmişteki performansın sürdürülmesi amaçlanmaktadır. Uygun yerlerin bulunabilmesi şartına bağlı olarak uzun vadede mevcut mağaza tabanının iki katından daha da fazla artırılabilmesi potansiyeli mevcuttur.

Makroekonomik değişikliklere adapte olabilmek için Şirket, mağaza sayısını artırma planlarını dinamik olarak revize edebilmektedir. Ekonomik bir belirsizlik dönemi sırasında (mesela 2009 kriz yılında) yeni mağaza açılışlarındaki düşük sayı bunun göstergesidir. 2009 yılındaki zorlu ekonomik ortam nedeniyle, yılın ilk yarısının tamamında mağaza sayısını artırma programı tamamen durdurulmuş ve daha sonra yılın ikinci yarısında ekonomik iyileşme işaretleri gözlemlenir gözlemlenmez kısa bir süre içinde mağaza açılış planları yeniden uygulamaya konularak yedi yeni mağaza daha açılmıştır. Gayretli ve yüksek oranda standartlaştırılmış gayrimenkul sürecinin, Şirket'e, dış kaynaklı eğilimlere cevap vermek için gerekli esnekliği sağladığı düşünülmektedir.

Maliyet Yapısı Yönetimi

Gelirlerin büyümesi üzerinde yoğunlaşılmasına ilaveten, Şirket, marjların ve karlılığın daha da iyileştirilmesine yönelik girişimler üzerinde odaklanmıştır. Karlılığın, (i) daha fazla maliyet etkinliği elde etmek için artan satın alma gücünün kullanılması, (ii) ürün kombinasyonunun, toz şeker ve tütün ürünlerinin oranını azaltarak geliştirilmesi, (iii) verimlilik üzerinde yoğunlaşmaya devam edilmesi ve (iv) öz markalı ürünlerin ürün yelpazesi içerisindeki oranının yükseltilmesi suretiyle daha da artırılması planlanmaktadır.

Güçlü maliyet disiplini ve artan ölçekten kaynaklanan avantajlar ve verimliliklerin, Şirket'in gittikçe büyümesiyle birlikte karlılığı arttıracak beklenmektedir. Aynı zamanda, ürün kombinasyonunun optimize edilerek karlılığın daha da artırılması hedeflenmektedir. Bu amaçla, Şirket, tütün mamulleri ve toz şeker gibi daha düşük marjlı kategoriler üzerinde daha az yoğunlaşarak unlu mamuller ve sert maddeler gibi daha yüksek marjlı kategorilerde genişleme hedefi üzerinde odaklanmayı planlamaktadır.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

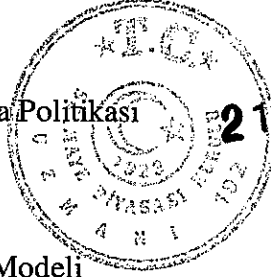
İş Modeli

Özetleyecek olursak, Bizim Toptan Satış Mağazaları Anonim Şirketi'nin ana faaliyet konusu her türlü gıda, ve alkolsüz içecek, temizlik, hijyen, kişisel bakım, tütün mamulleri ve gıda dışı hızlı tüketim ürünlerinin toptan satışlarıdır. Türkiye'nin mağaza sayısı bakımından bir numaralı Cash & Carry ("Self-Servis Toptan Ticaret") firması olan Şirket, 30 Eylül 2010 tarihi itibarıyla 81 ilin 54'ünde 106 mağazasıyla erişilebilirlik açısından da sektördeki en yaygın ağı sahiptir. 31 Aralık 2010 tarihi itibarıyla toplam mağaza sayısı 109'a yükselmiştir.

Şirket, hızlı büyüme sürecinde 2007, 2008, 2009 yılları ile 30 Eylül 2010 dönemi itibarıyla sırasıyla 20, 11, 7 ve 9 yeni mağaza açmıştır. Yeni mağazalarla satış ve erişilebilirlik ağı genişletilirken, tedarik/ürün portföyüne ülkemizde faaliyet gösteren uluslararası firmaların, bilinirliği yüksek ve itibar sahibi ulusal firmaların ve yerel/bölgesel firmaların ürün ve markaları eklenerek, Şirket pazardaki konumunu güçlendirirken, rekabetteki yerini daha da sağlamlaştırmıştır.

Ortaklığın ana stratejileri çerçevesinde oluşturduğu ve geliştirdiği iş modeli 7 önemli unsurdan oluşmaktadır:

- A. Mağaza ağı
- B. Müşteriler
- C. Ticari Ürün Politikaları
- D. Satın Alma ve Fiyatlandırma Politikası
- E. Dağıtım Ağı
- F. Yönetim
- G. Finansallar/Düşük Maliyet Modeli



21 OCAK 2011

A. Mağaza Ağı

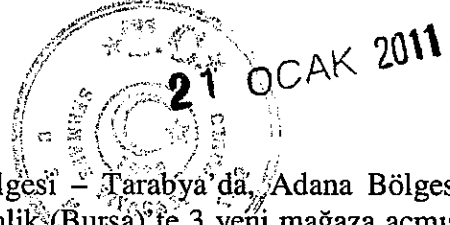
a) Mağaza lokasyonları

Şirket organizasyonel yönetimde verimliliği artırmak kolaylaştırmak ve müşterilerine daha kaliteli ve daha hızlı hizmet sunabilmek amacıyla coğrafi olarak mağazalarını 10 farklı bölgeye ayırmıştır.

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

31 Aralık 2010 tarihi itibariyle, Şirket'in mağazalarının coğrafi dağılımı aşağıda verilmektedir:

	Mağaza Sayısı
Adana Bölgesi	9
Ankara Bölgesi	10
Antalya Bölgesi	8
Gaziantep Bölgesi	12
Güney Marmara Bölgesi	14
İstanbul Asya Bölgesi	9
İstanbul Avrupa Bölgesi	18
İzmir Bölgesi	11
Kayseri Bölgesi	9
Samsun Bölgesi	9
Toplam	109



Şirket, 30 Eylül 2010'dan beri, İstanbul Avrupa Bölgesi – Tarabya'da, Adana Bölgesi – Silifke (Mersin)'de ve Güney Marmara Bölgesi – Gemlik (Bursa) te 3 yeni mağaza açmıştır. 30 Eylül 2010 itibariyle Şirket, mağaza sayısı bakımından, en yakın rakibinden yaklaşık yedi kat daha büyüktür².

Mağazalara ilişkin yıllar içerisinde gerçekleşen değişiklikler aşağıdaki tabloda verilmiştir:

	30 Eylül		31 Aralık		
	2010	2009	2009	2008	2007
Dönem Başı Mağaza Sayısı	97	90	90	79	59
Dönem İçinde Açılan Mağaza Sayısı	9	2	7	11	20
Dönem İçinde Kapanan Mağaza Sayısı	-	-	-	-	-
Dönem Sonu Mağaza Sayısı	106	92	97	90	79
Dönem Sonu Toplam Satış Alanı (m ²)	96.470	85.646	88.568	83.921	71.095
Ortalama Toplam Satış Alanı (m ²)	91.058	84.784	86.245	77.508	62.972
Ortalama Mağaza Büyüklüğü (m ²)	1.615	1.494	1.480	1.553	1.628
Dönem Sonu Personel Sayısı	1.216	1.102	1.105	1.097	1.040
Ortalama Stok Kalemi	6.743	5.371	5.305	4.816	3.645
Satış Alanı Metrekaresi Başına Düşen Satış Geliri (TL)	11.686	10.745	14.344	16.312	16.517

Bizim Toptan mağazaları, portföylerinde müşterilerine sundukları SK sayısına göre A, B ve C olmak üzere 3 farklı tiptedir. Şirketin 31 Aralık 2010 itibariyle 37 tane A tipi, 41 tane B tipi, 31 tane C tipi mağazası bulunmaktadır. Her bir mağazanın bir asgari SK ürün şarjı bulunmaktadır. Ülke bazında erişilebilir toplam yaklaşık 6.800 SK'lık ürün şarjından, her bir mağazanın şarj miktarı asgari 2.250 SK maksimum 4.500 SK'dır. Ortalama olarak mağazalar

² Frost & Sullivan, Türkiye Cash & Carry Pazarı Raporu, 2010

yaklaşık 3.000 SK'lık ürün şarjına sahiptirler. Ürünlerin marka ve ambalaj büyüklükleri mağazadan mağazaya, müşteri talepleri, tedarik olanakları ve yerel rekabet ortamına bağlı olarak değişmektedir. Ortalama olarak 1.600 SK ürün şarjı tüm mağazalar için standart olup ortalama 1.400 SK tercihlere yönelik ürün şarjı bulunmaktadır. A tipi mağazalar ortalama 2.000 m² büyüklüğünde olup, ortalama 1.275 m² satış alanında yaklaşık 3.500 SK ürün şarjı, B tipi mağazalar ortalama 1.500 m² büyüklüğünde olup, ortalama 808 m² satış alanında yaklaşık 3.000 SK ürün şarjı, C tipi mağazalar ise ortalama 1.000 m² büyüklüğünde olup, ortalama 594 m² satış alanında yaklaşık 2.500 SK ürün şarjı bulundurmaktadır. Mağazaların bölgelere ve türlerine göre dağılımı aşağıdaki tabloda verilmiştir.

	A Tipi Mağaza	B Tipi Mağaza	C Tipi Mağaza
Adana Bölgesi	5	1	3
Ankara Bölgesi	3	3	4
Antalya Bölgesi	2	2	4
Gaziantep Bölgesi	2	6	4
Güney Marmara Bölgesi	3	8	3
İstanbul Asya Bölgesi	7	2	-
İstanbul Avrupa Bölgesi	7	5	6
İzmir Bölgesi	3	6	2
Kayseri Bölgesi	2	4	3
Samsun Bölgesi	3	4	2
Toplam	37	41	31

21 OCAK 2011

Şirket, müşterilerinin mağazalara kolay ve hızlı ulaşımını sağlayabilmek için, mağaza lokasyonu belirlenmesinde hedef müşterilere yakınlığına özen gösterirken, yaklaşık 20 dakikalık sürede mağazalara erişilebilirlik ilkesini benimsemiştir. Hedef lokasyonlar, nüfusun belli bir seviyenin (>50.000) ve ticaret potansiyelinin uygun olduğu yerleşim birimlerinden seçilmektedir. Şirketin 30 Eylül 2010 itibarıyla toplam kapalı alanı 160.000 m²'nin üzerinde, net satış alanı ise 96.470 m²'dir.

b) Mağaza Açma Süreci

Mağazaların konumları Şirket stratejisi için büyük önem teşkil etmektedir. Müşteri araştırmalarına dayalı olarak, yakın mesafenin bir mağazayı toptan satış müşterileri için cazip hale getiren kilit faktörlerden biri olduğu düşünülmektedir. Çünkü birçok müşteri, belirli bir mağazaya ulaşmak için 20 dakikadan fazla bir zaman seyahat etmek istememektedir veya seyahat edememektedir. Yeni bir A grubu mağaza açabilmek için, o yerel bölgede en az 1500; B grubu yeni bir mağaza için 800 ila 1500 ve C grubu yeni bir mağaza için 500 ila 800 potansiyel müşteri olması kritiktir.

Yeni mağazaların yerlerinin hedef müşteri tabanına yakın mesafede olmasını sağlamak için, titiz bir saha seçim süreci geliştirilmiştir ve uygulanmaktadır. Yeni mağazalar için yerler belirlenirken İstanbul merkez ofisteki mağaza geliştirme birimi öncelikle yeni mağaza açmak istenilen bölgeyi tespit eder ve mağaza açılış raporu hazırlar. Raporun hazırlanmasından sonra, iki çalışan, bölge müdürleriyle birlikte çalışarak hedef bölgede potansiyel yeni yerlerin listesini belirler. Uygun yerler tespit edildikten sonra, gayrimenkul sahipleri ile müzakereler

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

50

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No: 1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

başlatılır ve mühendislik ekibi seçilen yerleri daha ayrıntılı araştırmak üzere belirlenen sahaya gönderilir. Nihai karardan önce, her yeni önerilen yerle ilgili olarak ekonomik fizibilite çalışması hazırlanır. Her yeni kira sözleşmesi Genel Müdürün nihai onayına tabidir ve bunun ardından mağaza açma çalışmaları başlatılır. (Bazı durumlarda mülk sahipleri belirlenen arsalara bina inşasında bulunmaktadır ve ardından mağaza açma çalışmalarına başlanmaktadır)

Önemli harcama kalemlerinin asgariye indirilmesi için mağazalar, depolar ve merkez ofisinde içerisinde bulunduğu tüm gayrimenkul ve binalar kiralanmaktadır. 30 Eylül 2010'da sona eren dokuz aylık dönemde, mağazalar için yapılan kira giderlerinin satış gelirlerine oranı %1,3 seviyesindedir. Genellikle avantajlı kira şartları elde edilebilmesinin sebeplerinden birisi, sürekli olarak, potansiyel yerlerden en az 10 ila 15 mağaza seçeneğine sahip olunması ve bunun neticesinde ticari açıdan cazip olmayan şartları kabul etmek için bir zaman baskısı altına girilmemesidir. Şartlar gerektirdiğinde, müzakere süreci belirli bir mağaza ile ilgili olarak, en iyi kira şartlarını elde edebilmek amacıyla bir yıla kadar uzatılabilmektedir. Ayrıca, tüm kira sözleşmelerinde üç veya altı ay önceden bildirim göndermek suretiyle kira sözleşmelerinin feshedilebilmesini sağlayan bir fesih maddesi yer almaktadır. Genellikle, kira sözleşmeleri gayrimenkul sahiplerine sözleşme süresinin bitiminden önce bir fesih imkânı veren maddeler içermemektedir.

4,8 senede geri ödeme hedefine ulaşıp ulaşılamayacağını değerlendirmek amacıyla, önerilen tüm yeni mağazalar için ekonomik fizibilite araştırması yapılmaktadır. Eğer değerlendirmelerde geri dönüş süresinin 3,8 yıla eşit veya daha az olduğu sonucuna varılırsa, mağazanın açılması Genel Müdür'ün onayına tabi olur. Eğer değerlendirme sonucunda, geri dönüş süresi 3,8 yıldan fazla 4,3 yıldan az ise Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Başkanı'nın, 4,3 yıldan fazla 4,8 yıldan az ise Genel Müdür, Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu'nun onayına tabi olur.

Kalan ortalama kira süresi 30 Eylül 2010 itibarıyla mevcut mağazalar için yaklaşık 7,2 yıl olmasına karşın, Şirket 10-15 yıl arasında değişen süreler için kira sözleşmeleri akdetmeyi amaçlamaktadır. Tüm yeni kira sözleşmeleri için kullanılan Şirket'e münhasır bir standart kira sözleşmesi bulunmaktadır. Kira kontratlarının çoğunluğunda, enflasyona göre yıllık olarak ayarlamaya tabi tutulan sabit bir kira meblağı vardır (Türk Lirası üzerinden yapılan sözleşmeler). Genel olarak, kira sözleşmelerinde para birimi Türk Lirası'dır ancak Avro ve Amerikan doları üzerinden yapılmış bazı kira sözleşmeleri de bulunmaktadır. Şirket'in kira bedellerini ABD Doları üzerinden ödediği 6 adet, Avro üzerinden ödediği 2 adet mağazası bulunmaktadır. Bu mağazaların kira bedelleri piyasa faiz oranlarına yakın oranlarda artırılmaktadır. Kira sözleşmelerinin devamlılığı mülkün halihazırdaki malikler tarafından olası bir satımına karşın korunmaktadır.

c) Mağaza yerleşimleri

Şirket, kapalı satış alanından azami ölçüde faydalanmak ve müşterilerine daha kaliteli hizmet sunabilmek amacıyla her mağaza türünde, net satış ve depo alanını optimize etme stratejisi çerçevesinde raf ve soğutucuların planlaması ve yerleşimi açısından kendi standartlarını oluşturmuştur. Bizim Toptan mağazalarının düzeni, müşteri ihtiyaçları ve kalite anlayışını baz alarak oluşturulan ve sürekli geliştirilen "Mağaza Kurumsal Rehberi"ndeki standartlara ve kurumsal ve ticari politikalara göre belirlenir. Birkaç istisna dışında, ürünlerin raflarda sunumu mağazaların her birinde aynı şekilde yapılmaktadır. Tüm mağazaların girişleri aynı şekilde olup mağazaların sağ tarafında bulunmaktadır. Mağazalarda ürün kategorisi düzeni ulusal düzeyde paraleldir ve rafların sırası saatin aksi yönündedir.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

Mağaza düzeninin planlanmasındaki kriterlere bazı örnekler:

- İçecek kategorisi mağazalarda atıştırmalık ürün kategorisinden sonra yerleştirilmiştir.
- Sigara ve tütün ürünleri yaklaşık 20 metrekare büyüklüğünde ayrı bir bölümde bulundurulmaktadır.
- Her orta bölümün başında ve sonunda, gondolbaşı adı verilen sergileme yerleri oluşturulmuştur.
- Deterjan ve kozmetik ürünlerinin yanında farklı tip ürünlerin satılması amacıyla boş alanlar ayrılmaktadır. Bu ürünler genelde farklı saatlerde gelen müşterilerin ilgisini çekmek için kullanılmaktadır.

B. Müşteriler

a) Şirket'in müşteri bazı

Şirket'in 30 Eylül 2010 itibariyle yaklaşık 266 bin farklı müşterisi bulunmaktadır. Şirket müşteri kayıtlarına göre, bu müşterilerden yaklaşık 178 bini bir yıllık dönem içinde mağazalarda en az bir kez olmak üzere düzenli alışveriş yapan aktif müşterilerden oluşmaktadır. Aylık rakamlara bakıldığında, 2010 yılı ilk dokuz aylık döneminde her ay yaklaşık 88 bin müşteri Bizim Toptan mağazalarından düzenli olarak alışveriş yapmıştır. Şirket'in ana müşteri grupları aşağıdadır:

- **Toptancılar:** Şirket ürünlerini bakkallara ve ihtisaslaşmış perakendecilere yeniden satarlar.
- **Marketler:** 50 ila 400 metrekare arası yüzölçümüne sahip ve Şirket ürünlerini nihai tüketiciye satışını gerçekleştiren yerel marketler.
- **Bakkallar:** Bakkalların sınırlı (genellikle 50 metrekareden daha küçük) bir satış alanı bulunmaktadır, genellikle self-servis olanağı yoktur ve ürün barkod sistemi kullanılmamaktadır. Bunun sonucunda daha sınırlı bir ürün yelpazesini satışa sunmaktadırlar.
- **İhtisaslaşmış perakendeciler:** Şirket ürünlerini nihai tüketiciye satışını gerçekleştiren eczaneler, parfümeri mağazaları ve büfeleri içeren perakendeciler.
- **Kurumsal şirketler:** Şirket ürünlerini nihai tüketici olarak kullanan veya ham madde olarak kullanan fabrikalar ve ofisler gibi kurumlar.
- **HoReCa:** HoReCa müşterileri arasında, Şirket'in ürünlerini ham madde olarak kullanan oteller, restoranlar ve kafeler yer almaktadır.
- **Süpermarketler:** 400 metrekareden fazla yüzölçümüne sahip, Şirket ürünlerini nihai tüketiciye satışını gerçekleştiren yerel süpermarketler.
- **Tüccarlar:** Türkiye'de Bizim Toptan mağazalarının coğrafi olarak uzak olduğu yerlerdeki bakkallara ve diğer müşterilere Şirket'ten aldıkları ürünleri satarlar.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

Aşağıdaki tabloda 30 Eylül 2010 tarihinde sona eren dokuz aylık dönem için Şirket'in toplam satışlarının müşteri segmentlerine göre kırılımı gösterilmektedir:

Satışlardan Aldığı Pay (%)

Müşteri Grupları	Tüm Ürünler	Tütün Mamulleri Hariç Diğer Gıda ve Gıda Dışı Hızlı Tüketim Ürünleri
Toptancılar	22,9	20,7
Tüccarlar	6,5	8,1
Bakkallar	15,7	12,5
Marketler	18,6	16,5
Süpermarketler	4,5	4,7
İhtisaslaşmış Perakendeciler	15,2	11,1
Kurumsal	9,8	17,6
HoReCa (Otel, Restoran, Kafeler)	5,8	7,5
Diğerleri	1,0	1,3
Toplam	100,0	100,0

b) Pazarlama ve Müşteri İlişkileri Yönetimi ("CRM")

30 Eylül 2010 itibariyle, Şirket'in Pazarlama ve CRM ekibi sektörde uzmanlaşmış altı kişiden oluşmaktadır. Şirket son yıllarda oluşturduğu Müşteri Çekme, Elde Tutma ve Geliştirme ("Customer Attraction, Retention and Enhancement" kısaca "CARE") süreci kapsamında pazarlama ve CRM faaliyetlerini yürütmektedir. Sürecin temel amacı mutlu ve huzurlu müşteridir. Bu sürecin Şirket açısından önemi ise yeni müşteri kazanma, sepet büyüklüğünü artırma, yeni ürünler/markalar sunma, alışveriş sıklığını artırma, özel çözümler ve müşteri memnuniyeti gibi hızlı büyüme trendimizdeki kritik faktörlere odaklanılmasıdır. Bizim Toptan'ın yaygın olarak kullandığı pazarlama araçları; haftalık veya dönemsel kampanyalar, üyelik kartı aktiviteleri, el ilanları, SMS gönderileri, mağaza görselleri ile internet üzerinden satış yapılması ve aylık ortalama 10.000 ziyaretçi alması planlanan Şirket'in internet sitesidir. Ayrıca, Haziran 2010'da Şirket mağazalarına girişi sağlayan Bizim Kart'a çip takılarak, müşteriye göre kampanya yapılmasını sağlayan "Bizim Smart Kart" uygulamasına geçilmesi konusunda ilk adım atılmıştır. Bizim Smart Kart sayesinde Şirket müşterileri harcamaları karşılığında kredi kazanabileceklerdir. Bunların haricinde Şirket'in müşteri temsilcileri, sahada müşteriler ile yüz yüze iletişimi sağlar. Şirket'in halihazırda, tüm Türkiye'de yaklaşık 92 müşteri temsilcisi bulunmaktadır. 2011 yılı için her bir müşteri temsilcisi için müşteri sayısını %20 artırma ve yeni müşterilerin %50'sini düzenli müşteri yapma hedefi konulmuştur. CRM ekibi ise, Şirket'in yeni müşterilerini, en karlı aktif müşterileri, alışveriş sayıları düşen müşterileri takip eder ve CARE sürecini yönetir. Aynı zamanda tedarikçi firmalar ile de o firmalara ve sattıkları ürünlere has projeler geliştirmek için çalışır. Şirket'in çeşitli kanallardan müşterilerin şirkete anında ulaşması için çağrı merkezi, her mağazada istek ve şikayet kutusu gibi iletişim kanalları bulunmaktadır.

c) Satış organizasyonu

Bizim Toptan'ın satış organizasyonu merkezi bir satış departmanı, saha birimleri, bölgeler ve mağazalardan oluşmaktadır. Merkezi satış departmanı, dört ana birim ile faaliyet

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

göstermektedir: (i) Satış ve Operasyon, (ii) Kurumsal Satış ve Müşteri Geliştirme, (iii) İnşaat ve Teknik Alım, (iv) Mağaza Geliştirme.

Satış ve Operasyon birimi, satış faaliyetlerini İstanbul'daki genel merkezden koordine etmekten sorumludur ve satın alma departmanı ile koordineli çalışmaktadır. Kurumsal Satış ve Müşteri Geliştirme birimi, müşterilerin yönetimi ve müşterilere satışlarla ilgili olarak Satış ve Operasyon biriminin bir alt birimi olarak faaliyet gösterir. Aynı zamanda, mağazalarda çalışan müşteri temsilcilerini ve müşteri temsilcileri bazlı çalışma planlarını koordine eder. İnşaat ve Teknik Satın Alma birimi, mağazalar için yapılan yatırımlar, mağazalarda yürütülen bakım ve onarımlardan ve yeni mağaza açılışlarından sorumludur. Mağaza Geliştirme birimi, temel olarak, açılacak yeni mağazaların yerini tespit eder. Bu birim ayrıca kira sözleşmelerinin müzakere edilmesi, fizibilite raporlarının hazırlanması ve önceden belirlenmiş stratejik büyüme kapsamında diğer anlaşmalar ve bu işlemlerin sonuçlandırılmasından sorumludur. Mevcut sözleşmeler tahtında kira yenilemeleri, mevcut kiralara ilişkin kira artışları, indirimleri ve değişiklikler de bu birim tarafından takip edilir.

C. Ticari Ürün Politikaları

a) Ürün gamı ve stok kalemi bilgisi

Şirket'in ürün portföyü ulusal düzeyde yaklaşık 6.800 SK'den oluşmaktadır. Şirket temel olarak gıda ürünleri (temel gıda, atıştırmalıklar, süt ve süt ürünleri, şarküteri ve kahvaltılık), alkolsüz içecekler, tütün mamulleri (sigaralar), ev tipi kimyasallar ve kişisel temizlik ve bakım ürünlerini satışa sunmaktadır. Bizim Toptan'ın SK'leri markalı ve öz markalı ürünler olarak sınıflandırılabilir. Markalı ürünler Türkiye'de faaliyet gösteren çok uluslu ve uluslararası firmalarla birlikte, saygın ve ticari itibarı yüksek ulusal ve yerel firmalarının tüketici nezdinde bilinirliği yüksek ürünleridir. Şirket genellikle, her bir ürün kategorisinde, hem pazar lideri hem pazar takipçisi markaları sunarken aynı zamanda fiyat açısından uygun ürünleri de müşterilerine sunmaktadır. Bu durum, Şirket'in tek bir tedarikçiye olan bağımlılığını azaltmaktadır. Öz markalı ürünler, Şirket'e ait marka ismi taşıyan ve Şirket tarafından seçilen muteber üreticiler tarafından üretilen ürünlerdir. 30 Eylül 2010 itibarıyla, 22 farklı tedarikçi tarafından üretilen Şirket'in öz markalı ürün portföyü, 172 SK'den oluşmaktadır. 31 Aralık 2010 tarihi itibarıyla şirket adına kayıtlı toplam 24 adet marka bulunmaktadır.

Genelde, Şirket'in ürünlerinin yaklaşık %65'i Türkiye'de yerleşik uluslararası tedarikçilerden, %35'i yerel tedarikçilerden sağlanmaktadır. Tütün mamulleri haricindeki ürünler açısından ise bu oran %50 - %50 seviyesindedir. Bizim Toptan mağazalarından dördünde taze et ürünleri ve altısında ise taze meyve ve sebze satışı gerçekleştirilmektedir.

D. Satın Alma ve Fiyatlandırma Politikaları

a) Etkin satın alma ve ölçek ekonomisi

Bizim Toptan, son 3 senedir brüt karlılığını yüzdesel ve tutarsal olarak artırmaktadır. Şirket'in ana tedarikçileriyle sahip olduğu uzun süreli güçlü ilişkiler ve her geçen sene artan mağaza sayısı, alım hacmi ile yarattığı etkin satın alma gücüyle ürün kategorilerinin çoğunda en düşük fiyatı sunabilmektedir. Şirket, müşterilerine daha hızlı ve daha az maliyetle ulaşmak isteyen büyük firmalar ve geniş bir dağıtım ağına sahip olmayan küçük ve bölgesel üreticiler için, Adana ve Gebze'de yerleşik iki dağıtım merkezi vasıtasıyla düzenli sevkiyat

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

gerçekleştirmektedir. Diğer yandan, Şirket yerel zevklere hitap eden ürünler sunmak amacı ile yerel üreticileri sadece yerel rekabet kapsamında gerekli durumlarda tedarikçi portföyünde bulundurmaktadır.

Bizim Toptan dört tip tedarikçi sözleşmesi kullanmaktadır: (i) bütün şirketleri ile sözleşmeler, (ii) şeker alımlarına ilişkin sözleşmeler, (iii) öz markalı ürünlerin imalatın lisanslarına ilişkin sözleşmeler ve (iv) genel tedarikçi satın alma sözleşmeleri. Tedarikçi sözleşmelerinin genel olarak (sözleşme bedeli olarak), bir yıl süre için akdedilen sözleşmelere dayanmaktadır. Bu standart sözleşmelere göre, Şirket'in satın alma fiyatları genel ekonomik şartlar ve bütçelerde gerçekleşen değişiklikleri yansıtmak üzere yıllık olarak revize edilir.

b) Satın alma departmanının ana işlevleri ve kritik fonksiyonları

Ürün tedarik süreci, Şirket'in İstanbul'daki genel merkezinde yer alan Satın Alma Departmanı bünyesinde yürütülmektedir. Satın Alma Departmanı, uygun tedarikçilerin değerlendirilmesi, araştırılması ve seçilmesinden ve aynı zamanda tedarikçiler ile satın alma sözleşmelerinin müzakere edilmesinden sorumludur. Departman, aynı zamanda fiyatlandırma stratejimizi ve ürün siparişlerini takip eder ve yönetir. Fiyatlandırmada ilk olarak her bir ürün kategorisi için brüt kar oranı hedefi belirlenir ve akabinde ürün fiyatları konusunda piyasa araştırması yapmak üzere bağımsız kuruluşlardan hizmet alınır. Hedeflenen brüt kar oranı ve belirlenen rekabetçi fiyatlar çerçevesinde tedarikçilerle görüşmeler ve anlaşmalar yapılmaktadır. Bizim Toptan genelde, ürünlerin fiyatını ülke çapında benzer tek fiyat belirlerken, rekabete dayalı olarak bölgeye/ile göre bazı ürünlerin fiyatını çok yüksek hacim gibi nedenlerden dolayı değiştirme esnekliğini de gösterebilmektedir.

c) Devamlı yeni uygulamalarla güçlendirilen kalite kontrol mekanizması ve müşteri şikayetlerini minimize etmek için uygulamalar

Kalite kontrol yönetimi, satın alma sürecinin önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Satın alma departmanı içinde, hem öz markalı, hem de markalı ürünlerin kalite kontrol prosedürlerini tespit eden bir kalite ekibi mevcuttur. Öz markalı ürünler için, satın alma departmanı üretim spesifikasyonlarını da belirler.

Bizim Toptan müşterileri, ürünlerle, çalışanlarla, fiyatlarla ya da kendilerini rahatsız eden herhangi bir başka konu ile ilgili şikayetlerini birçok kanal aracılığıyla Şirket ile anında paylaşabilirler. Bu paylaşımı mağazalarda bulunan formlar aracılığıyla yapabilecekleri gibi, Şirket'in çağrı merkezine telefon yoluyla da bildirebilirler. Şirket, şikayetler karşısında attığı adımları takip edebileceği bir sistem kurmuş olup, bu sayede müşteri şikayetleri konusunda her geçen gün daha iyiye gidecek şekilde kendisini tartabilmektedir.

d) Kategori yönetimi

Şirket'in organizasyon yapısında, sektörde farklı perakende noktalarında görev yapmış kişiler Şirket bünyesine katılarak bu konuda uzman bir yapının oluşması sağlanmıştır.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

E. Dağıtım Ağı

a) Dağıtım ve lojistik işleri sadece operasyonel açıdan taşeron bir firma tarafından üstlenilmiştir

Sektörde başarının anahtarları arasında bulunan depo yönetimi ve lojistik hizmetleri, planlama ve kontrol fonksiyonları tamamıyla Şirket tarafından yürütülecek şekilde sadece operasyonel verimliliği artırma amacıyla taşeron firma işbirliğine dayalıdır. Şirket, doğrudan mağazalara teslim edilmeyen ürünlerin dağıtımı için, Netlog Lojistik Hizmetleri Anonim Şirketi ("Netlog") adındaki lojistik hizmet sağlayıcı bir firma ile birlikte çalışmaktadır. Netlog, Şirket'in tedarikçilerince teslim edilen ürünlerin kabul edilip, dağıtım merkezinde saklanması; Şirket tarafından güzergah planlaması yapılmış siparişlerin dağıtım merkezinde ilgili raflardan toplanması, taşınma amaçlı ambalajlanması, dağıtım araçlarının ayarlanması ve yüklenmelerinden, ürünlerin iki dağıtım merkezinden mağazalara sevk edilmesinden ve iade olması durumunda ürünlerin teslim alınmasından sorumludur. İdari yönetim ise Bizim Toptan tarafından depolarda görevli personel tarafından gerçekleştirilmektedir. Ayrıca Netlog, son kullanım tarihi geçmiş ya da hasarlı olduğu için iskartaya ayrılmış ürünlerin ve boş paletlerin veya diğer ambalaj materyallerinin mağazalardan toplanarak dağıtım merkezlerine getirilmesinden de sorumludur. Netlog'un diğer sorumlulukları arasında yukarıda bahsi geçen işlemler sırasında ürünlerimizin korunması ve güvenliğinin sağlanması ile gerekli sigorta teminatını sağlamak yer almaktadır. Netlog ile yapılan sözleşmeye istinaden, gerektiğinde istenilen bir tarihte depolama ya da dağıtım fonksiyonlarının kapasitesini artırma veya azaltma esnekliği bulunmaktadır.

b) Mağaza/depo dağıtımları

Dağıtım bakımından Şirket'in mallarının maliyetine göre %65'i, doğrudan Bizim Toptan'ın tedarikçileri tarafından Bizim Toptan mağazalarına teslim edilmektedir. Geri kalan %35'i ise, Gebze ve Adana'da yerleşik iki dağıtım merkezinin birinden mağazalara sevk edilmektedir.

c) Depo kapasiteleri

Şirket'in depolarının kullanım kapasitelerinin yüksekliği nedeniyle orta vadede Bizim Toptan mağazalarının taleplerini rahatlıkla karşılayacağı öngörülmektedir. 76 mağazaya hizmet veren Gebze dağıtım merkezinin hizmet verdiği mağazalara olan uzaklığı ortalama 342 km.'dir. Gebze dağıtım merkezinde 50 Netlog personeli ile 4 Şirket personeli (2'si aynı zamanda eş zamanlı olarak Adana deposu için de çalışmaktadır) çalışmakta olup, bu depo 7.000 paletlik stoklama alanı ile 1.400 SK'ne sahiptir. 32 mağazaya hizmet veren Adana dağıtım merkezinin hizmet verdiği mağazalara olan uzaklığı ise ortalama 338 km.'dir. Adana dağıtım merkezinde 33 Netlog personeli ile 1 Şirket personeli çalışmakta olup, bu depoda ise 3.500 paletlik stoklama alanı ile 1.200 SK'ne sahiptir. Adana deposu için Ekim 2009'da yapılan ve daha sonra akdedilen ek protokolle Gebze deposunun da dahil edildiği sözleşme 30 Eylül 2011 tarihinde sona erecektir. Netlog'a depo ve yükleme boşaltma ücreti aylık, lojistik ücreti ise haftalık olarak ödenmektedir. Ödemeler her 6 ay enflasyon ve dizel fiyatlarına göre ayarlanmaktadır. Netlog ürünlerin saklanması ve güvenliğinden sorumludur ve ürünleri sigortalamak zorundadır.

BİZİM TOPTAN
ŞATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

[Handwritten signature]

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirören Sok. No: 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

[Handwritten signature]

F. Yönetim

a) Stratejik ve taktiksel sorumluluk ve görevlendirilme açısından merkezi yönetim

Bizim Toptan, hızlı tüketim malları sektöründe stratejik ve taktiksel fonksiyonlarda merkezi bir yönetim anlayışını benimsemiştir. Genel yönetim, ürünlerin satın alınması, siparişlerin karşılanması, fiyatların belirlenmesi, insert'e girecek ürünlere karar verilmesi, kampanyaların hayata geçirilmesi, finansal stratejiler ve kontrol gibi ana fonksiyonlar merkezi gerçekleştirilmektedir.

b) Mağaza yönetimi açısından yarı merkezi yönetim

Bölge müdürleri ve mağaza müdürleri, özellikle mağazalarını ilgilendiren konularda (bir kısım değerli satış alanının yönetilmesi, belirlenen aralıklarda fiyat indirimleri, mağaza şarjına girecek yerel ürünler vb) karar verebilme yetkisine sahiptir.

c) Şirket içi eğitim

Bizim Akademi, tüm Bizim Toptan çalışanları için merkezi bir eğitim merkezi olarak hizmet vermektedir. Tesisler, sınıflar, misafirhaneler ve aynı zamanda mağazalarda yer alan ekipmanların aynısı ile donatılmış bir eğitim odası içermektedir. Eğitim programları, Şirket çalışanlarının becerilerini ve Şirket'e bağlılıklarını artırmak ve aynı zamanda kurumsal kültürü güçlendirmek amacı ile tasarlanmış pratik eğitimi ve talimatları temin etmektedir. Şirket eğitim ve yüksek kaliteyi sürdürme konusuna verilen değerin, uzun vadeli başarı için önemli olduğuna inanmaktadır. Bizim Akademi aynı zamanda müşterileri eğitmek ve yine, onlar için seminerler ve söyleşiler düzenlemek için de kullanılmaktadır.

d) Sıkı maliyet kontrollerine odaklanma

Bizim Toptan iş modeli faaliyet giderleri açısından, rakiplerine kıyasla en düşük maliyetle, en etkin ve verimli operasyonu ortaya koymak üzerine bina edilmiştir.

e) Mağaza başına ortalama personel sayısı, merkezde optimum sayıda çalışan

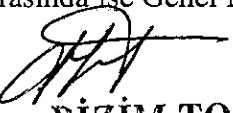
Mağaza başına ortalama 10 kişi çalışmaktadır. Merkezde ise sektör deneyimiyle 124 kişilik uzman kadrosuyla operasyonlarını yürütmektedir.

G. Finansallar/Düşük Maliyet ve Artan Satış Modeli

a) Tüm Mağazalar ve Depoların Şirket'e Özgü Modelle Kiralanması

Şirket kendine özgü oluşturduğu iş modeliyle çok düşük maliyetle mağazalarını ve depolarını işletmektedir. (düşük yatırım bedeli, düşük operasyon giderleri)

Şirket, kısa süre zarfında kira sözleşmelerini feshedebilirken, mülk sahiplerinin hukuki olarak sözleşme bitiş süresine kadar beklemeleri gerekmektedir. Açılan her bir yeni mağaza için Şirket'in yaptığı fizibilite çalışması doğrultusunda, geri ödeme süresi en fazla 4,8 yıl olarak hedeflenmektedir. Açılacak olan mağazanın geri ödeme süresi için 3,8 yıla kadar Genel Müdür, 3,8 ile 4,3 yıl arasında Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Başkanı, 4,3 ve 4,8 yıl arasında ise Genel Müdür, Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu onayı gerekmektedir.


BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

Mağazaların ortalama yaşı yaklaşık 5 yıldır. 30 Eylül 2010 tarihi itibarıyla Şirket'in ortalama kira süresi 7,2 yıldır. Bizim Toptan'ın amacı, yeni yapılan kira sözleşmelerinin 10-15 yıllık bir dönemi kapsamasını sağlamaktır.

b) Yüksek Stok Devir Hızı

Stok optimizasyonu ile daha fazla işletme sermayesini yaratmak mümkün olacaktır. Şirket SK sayısını, ülke genelinde en fazla tüketilen ürünlerden seçerek, stoklara odaklanmayı daha kolay hale getirmiş bulunmaktadır. Mağaza müdürleri mağazalarının stoklarını gözlemler ve talep artışı nedeniyle oluşabilecek dalgalanmalar nedeniyle (ürünün mevsimsel döngüsellliği, fiyat hareketleri, ürünün aktivite öncesi veya sonrasında bulundurulması, ürün kalitesi, yerel talepler gibi nedenlerle) gerektiği takdirde asgari stok seviyesinde değişiklik yaparlar. Genel olarak Türkiye'de FMCG ("Hızlı Tüketim Ürünleri") pazarında mevsimsel dalgalanmalar olmamasına rağmen geçmiş yıllarda dini bayramlar ve Ramazan ayında bu tür dalgalanmalar yaşanmış olup gerekli olduğunda stok seviyelerinde değişiklik yapılmıştır.

c) Mevcut Mağaza Satış Gelirlerinin İstikrarlı Performansı

Geçmiş yıllarda satışlar gelirlerindeki artışın önemli bir kısmı mevcut mağaza satışlarının istikrarlı performansından kaynaklanmaktadır. Aşağıdaki tabloda Şirket'in 1 Ocak 2009 itibarıyla hizmet veren ve 30 Eylül 2010 itibarıyla halen açık olan 90 mağazasının mevcut mağaza satış gelirleri ve ilgili dönemin büyüme oranları verilmektedir.

	30 Eylül		Büyüme Oranı (%)
	2010	2009	
Mevcut Mağaza Satış Gelirleri (TL milyon)			
Tütün	298,3	290,8	2,6
Tütün Dışı	715,1	622,3	14,9
Toplam	1.013,4	913,1	11,0
Toplam Satış Gelirlerine Oranı (%)	95,0	99,8	

Aşağıdaki tabloda Şirket'in 1 Ocak 2008 itibarıyla hizmet veren ve 31 Aralık 2009 itibarıyla halen açık olan 79 mağazasının mevcut mağaza satış gelirleri ve ilgili dönemin büyüme oranları verilmektedir.

	31 Aralık		Büyüme Oranı (%)
	2009	2008	
Mevcut Mağaza Satış Gelirleri (TL milyon)			
Tütün	380,7	531,4	(28,4)
Tütün Dışı	752,1	689,4	9,1
Toplam	1.132,8	1.220,8	(7,2)
Toplam Satış Gelirlerine Oranı (%)	91,2	95,7	

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

[Signature]

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkeçi Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

[Signature]

Aşağıdaki tabloda Şirket'in 1 Ocak 2007 itibariyle hizmet veren ve 31 Aralık 2008 itibariyle halen açık olan 59 mağazasının mevcut mağaza satış gelirleri ve ilgili dönemin büyüme oranları verilmektedir.

	31 Aralık		Büyüme Oranı
	2008	2007	(%)
Mevcut Mağaza Satış Gelirleri (TL milyon)			
Tütün	462,5	448,6	3,1
Tütün Dışı	569,1	527,3	7,9
Toplam	1.031,7	975,9	5,7
Toplam Satış Gelirlerine Oranı (%)	80,9	93,0	

Metrekare başına satış gelirleri 2007'de 16.517 TL, 2008'de 16.312 TL, 2009'da 14.344 TL ve 2010'un ilk dokuz ayında 11.686 TL olarak gerçekleşmiştir.

Detaylı iş modelimizde yukarıda detayları anlatılan unsurlar dışında diğer bilgiler aşağıda özetlenmektedir.

d) Yeni mağazalardaki satışların gelişimi

Aşağıdaki tabloda Şirket'in, 1 Ocak 2009 ile 30 Eylül 2010 arasında açılan 16 mağazasının 30 Eylül 2010 dönemine ait satışları ve 1 Ocak 2009 ile 30 Eylül 2009 arasında açılan 2 mağazasının 30 Eylül 2009 dönemine ait satışları verilmektedir.

	30 Eylül 2010	30 Eylül 2009
Yeni Mağaza Satış Gelirleri (TL milyon) *		
Tütün	7,3	0,5
Tütün Dışı	46,4	1,6
Toplam	53,7	2,1
Toplam Satış Gelirlerine Oranı (%)	5,0	0,2

*Brüt satış gelirleridir.

Aşağıdaki tabloda Şirket'in, 1 Ocak 2008 ile 31 Aralık 2009 arasında açılan 18 mağazasının 2009 yılına ait satışlarını ve 1 Ocak 2008 ile 31 Aralık 2008 arasında açılan 11 mağazasının 2008 yılına ait satışlarını vermektedir.

	31 Aralık	
	2009	2008
Yeni Mağaza Satış Gelirleri (TL milyon)*		
Tütün	22,8	13,0
Tütün Dışı	87,0	41,9
Toplam	109,8	55,0
Toplam Satış Gelirlerine Oranı (%)	8,8	4,3

*Brüt satış gelirleridir.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

[Handwritten signatures]

GARANTİ YATIRIM MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No: 4 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

[Handwritten signature]

Aşağıdaki tabloda Şirket'in, 1 Ocak 2007 ile 31 Aralık 2008 arasında açılan 31 mağazasının 2008 yılına ait satışlarını ve 1 Ocak 2007 ile 31 Aralık 2007 arasında açılan 20 mağazasının 2007 ait satışlarını vermektedir.

	31 Aralık	
	2008	2007
Yeni Mağaza Satış Gelirleri (TL milyon)*		
Tütün	81,9	18,3
Tütün Dışı	162,2	55,7
Toplam	244,1	74,0
Toplam Satış Gelirlerine Oranı (%)	19,1	7,0

*Brüt satış gelirleridir.

Ürün Kalite Kontrolü

Kalite kontrol yönetimi, satın alma sürecinin önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Satın alma departmanı içinde, hem öz markalı, hem de markalı ürünlerin kalite kontrol prosedürlerini tespit eden bir kalite ekibi vardır. Öz markalı ürünler için, satın alma departmanı üretim spesifikasyonlarını da belirler.

Ürünlerin seçimi fiyat ve kaliteye dayalı olarak yapılır. Fiyat ve teslimat şartlarının yanı sıra belirli kalite standartlarında olan tedarikçiler arasından seçim yapılmaktadır. Aynı zamanda öz markalı ürün tedarikçileri tarafından uygulanacak üretim süreçleri de gözlemlenmektedir ve üreticilere gerektiği takdirde kalitenin artırılması yönünde görüş bildirilmektedir. Tüm tedarikçilere, etkili envanter yönetimi gerçekleştirmek için optimal ürün ambalajlama konusunda bilgi temin edilmektedir (örneğin, optimal palet büyüklüğü ve ambalajlama materyallerinin kullanımı).

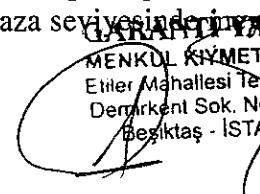
Şirket, yeni tedarikçileri ve ürünleri, kalite kontrol sürecine tabi tutmaktadır. Müşteri şikayetleri de kalite kontrol denetimlerini başlatmaktadır. Müşteriler, şikayetlerini, Şirket'e, mağazalarda bulunan özel şikayet formlarını kullanarak iletebilirler. Ayrıca, müşterilerin şikayetlerini bırakabilecekleri bir çağrı merkezi de bulunmaktadır.

Genellikle, tedarik sözleşmelerine göre, müşterilerden herhangi birinin, Şirket'in sattığı ürünler nedeniyle herhangi bir zarar görmesi halinde, ürünlerin sebep olduğu zarar tazmin edilmektedir ve birçok durumda, ürün tedarikçisi de Şirket'e geri ödeme yapmak durumundadır.

Bilişim Teknolojisi

30 Eylül 2010 itibariyle, Bilgi İşlem departmanında tam zamanlı olarak çalışan sekiz kişiden dördü sistem geliştirme ve yazılımlardan, dördü ise teknik destekten sorumludur. Bilgi İşlem sistemi, tüm operasyonları yönetmek üzere geliştirilmiş ve özelleştirilmiş bir sistemdir. Bilgi İşlem Sistemi, Yıldız Holding ile yapılan Hizmet Sözleşmesi ("Servis Sözleşmesi") uyarınca Yıldız Holding altyapısı kullanılarak tasarlanmış ve yazılım da buna göre geliştirilmiştir. Sistem, genel merkezdeki ve mağazalardaki süreçleri ve aynı zamanda mağazalara ekli depolardaki envanteri, muhasebe, siparişler, tedarik, satış, lojistik, envanter, stok, bütçe, finans, bordrolar ve diğer süreçleri kontrol eder. Mağazaların merkezi idaresi, bu çevrimiçi sistem ile yürütülmektedir ve her günün sonunda satış ve envanter ile ilgili ayrıntılı bilgi otomatik olarak merkeze iletilir. Mağaza seviyesindeki sistemlerde bilgiler günlük olarak kaydedilir ve her bir mağazanın Bilgi İşlem sistem operasyonu, mağaza seviyesinde yapılır.


BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.


MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Denizkent Sok. No: 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

gelecek bir arıza halinde merkezi sistemi vasıtasıyla devamlı olarak çevrimiçi gerçekleştirilebilmektedir. Merkezi sistemde bilgilerin eş zamanlı olarak kaydedildiği felaket kurtarma yedekleme sistemi vardır. Ayrıca merkezi sistem günlük, aylık ve yıllık olarak güncellenmektedir. Merkezi sistem ve yedek depolama alanında, DB2 veri tabanlarına sahip IBM Sistem I sunucuları kullanılmaktadır. Tüm sunucular için, yedek parça da dahil olmak üzere 24/7 teknik destek sağlanmaktadır. Network kurulumları ve desteği, alanlar, e-posta sistemleri, bilgi güvenliği, internet süreçleri, anti-virüs ve güvenlik duvarı uygulamaları Yıldız Holding Bilgi İşlem Departmanının gözetimi ve talimatlarıyla yürütülür. Ayrıca, Bilgi İşlem sisteminin yeterliliğini düzenli olarak değerlendiren dışarıdan hizmet sağlayıcılar ile çalışılmaktadır.

Sağlık, Güvenlik ve Çevre

Şirket politikası gereği iş stratejisi, etik ve sosyal sorumluluk ilkeleri çerçevesinde uygulanmaktadır. Bu amaçla, Şirket'in günlük ticari faaliyetleri konusundaki gayretlerin sosyal ve çevresel etkileri göz önünde bulundurulmaktadır. Şirket faaliyetleri, çeşitli sağlık, güvenlik ve çevre kanun ve yönetmeliklerine tabidir. Şirket, Ambalaj Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği uyarınca ambalaj atığı üreticisi ve piyasaya süren olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle yönetmelik hükümlerine uygun olarak ambalaj atıklarını ayrı olarak toplama ve ayrıştırma yükümlülüğü bulunmaktadır. Ayrıca yıllık olarak ürettiğimiz ambalaj atığı miktarını ise Çevre ve Orman Bakanlığı'nın internet sitesi aracılığıyla bildirmek yükümlülüğü altındadır. Bu gerekliliklere uymak için gerekli aksiyonlara yönelik harcamalar yapılmaktadır ve yapılmaya da devam edilecektir. Şirket yönetimi, faaliyetler, işlemler ve mağazaların işletmesinin esaslı tüm çevre, sağlık ve güvenlik kanunlarına uygun olarak gerçekleştirildiği kanaatindedir.

Sigorta

Yangın ve hırsızlık, ferdi kaza, kasa ve işveren sorumluluk sigortası ve Şirket faaliyetlerine benzer ticari faaliyetler yürüten basiretli bir tacirden sigorta yaptırması beklenenecek diğer konularda mutad sigorta poliçeleri bulunmaktadır. 109 mağaza binasını, envanteri ve malları; diğer risklerin yanında deprem, yangın, sel, fırtına gibi risklere karşı güvence altına alan kombine endüstriyel yangın sigorta poliçeleri mevcuttur. Bunlara ek olarak, finansal kiralama sözleşmeleri çerçevesinde kiralanan tüm araçlar, söz konusu sözleşmelerden doğan yükümlülükler çerçevesinde sigorta teminatı altına alınmıştır. Ayrıca emniyeti suistimal, hırsızlık, üçüncü kişilere karşı sorumluluk ve işveren mali sorumluluğu gibi risklere karşı sigortalar da vardır. Ancak ürünlerin satışından doğan sorumluluğa ilişkin sigorta poliçesi bulunmamaktadır. Sigortaların, Türkiye'deki mutad sınaî ve ticari uygulamalara paralel şartlar ve miktarlarda olduğu düşünülmektedir.

İnsan Kaynakları

Genel

31 Aralık 2010 tarihi itibarıyla çalışan sayısı 1.232'dir. Çalışanların çoğunluğu, tam zamanlı çalışanlardır. Yarı zamanlı çalışanlardan, yalnızca bazı tatil dönemlerinde faydalanılmaktadır. Çalışanların hiçbirisi, herhangi bir sendikaya, iş veya işçi birliğine üye değildir ve Bizim Toptan ve çalışanlar arasında herhangi bir toplu iş sözleşmesi bulunmamaktadır.

Yeni bir mağaza açılışından önce, söz konusu mağaza için, belirli tanımlanmış kriterlere dayanarak gerekli çalışan sayısı belirlenmektedir. A tipi bir mağaza genelde yaklaşık on beş

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No: 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

B tipi bir mağaza ise yaklaşık dokuz çalışan ve C tipi bir mağaza genelde yaklaşık yedi çalışana sahiptir.

Aşağıdaki tabloda 31 Aralık 2010 tarihi itibarıyla çalışanlara ilişkin bilgi yer almaktadır:

	Çalışan Sayısı
Mağazalar:	
A grubu mağaza	532
B grubu mağaza	372
C grubu mağaza	199
Toplam mağaza	1.103
Merkez ofis	124
Dağıtım merkezleri	5
Toplam	1.232

Şirket çalışanları fiilen çalışmaya başlamadan önce yoğun eğitimden geçerler. Hem merkez çalışanları, hem de satış ve saha operasyonlarında görevli çalışanların bazı mesleki veya kişisel gelişim eğitimlerini tamamlamaları gerekmektedir. 30 Eylül 2010 tarihinde sona eren dokuz aylık süre içinde, merkezdeki her bir çalışan için ortalama eğitim süresi yaklaşık 22 ve saha satış ve diğer operasyonlarda her bir çalışan için ortalama 19 saat olarak gerçekleşmiştir.

Bizim Akademi

Bizim Akademi, tüm çalışanlar için merkezi bir eğitim kampüsü olarak hizmet vermektedir. Tesisler, sınıflar, konaklama tesisleri ve aynı zamanda mağazalarda yer alan ekipmanların aynısı ile donatılmış bir eğitim odası içermektedir. Eğitim programları, çalışanların becerilerini ve Şirket'e bağlılıklarını artırmak ve aynı zamanda kurumsal kültürü güçlendirmek amacı ile tasarlanmış pratik eğitimi ve talimatları temin etmektedir. Eğitim ve yüksek kaliteyi sürdürme konusuna verilen değerin, uzun vadeli başarı için önemli olduğuna inanılmaktadır. Bu amaçla, çalışanlarının devamlı geliştirilmesin Şirket'in ana ilkeleri arasındadır.

Çalışanların Tazmini

Şirket çalışanları, şirket içindeki sorumluluklarına dayalı olarak farklı maaş ve diğer yardım kategorilerine ayrılmaktadır.

Aylık maaşlara ek olarak, genel merkez çalışanları, üçer ayda bir ödenen ikramiyeye ve aynı zamanda yetkinlikleri ve performans hedeflerini gerçekleştirmelerine bağlı olarak hesaplanan, maksimum üç aylık maaş tutarına kadar ikramiye hakkına sahiptir (satın alma hedef performansı programına dahil olan satın alma grubu müdürleri, kategori müdürleri, kategori direktörleri hariç). Genel merkezdeki satın alma departmanı çalışanları ise farklı olarak, bireysel olarak belirlenen hedeflerine dayalı olarak altı aylık maaş tutarlarına kadar yıllık satış primi almaya hak kazanırlar.

Mağaza müdürleri, müdür vekilleri, müdür yardımcıları ve mağazalardan sorumlu çalışanlar gibi saha satış ve operasyon çalışanları aylık maaşlarına ek olarak mağaza türüne göre görev tazminatına, iki aylık maaş tutarında yıllık ikramiyeye ve çeşitli yardımlara hak kazanırlar. Ayrıca, mağaza yönetim ekibinin üyeleri olan saha satış ve operasyondaki çalışanlar, bireysel

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

olarak belirlenen hedeflere dayalı olarak altı aylık maaşlarına kadar olmak üzere yıllık satış primine hak kazanırlar.

Kariyer Yolu

Kariyer Yolu adı altında Şirket içinde çalışanların devamlılığını sağlamak üzere geliştirilmiş bir sistem bulunmaktadır. Sistem, üst düzey yönetim ekibinin her bir üyesi ve diğer kilit çalışanlar için yedek çalışanlar belirler. Sistem, bazı kilit çalışanların Şirket'ten ayrılması, görev değişiklikleri veya görevlerin yerine getirilmemesi durumunda operasyonların devamlılığını sağlamak üzere tasarlanmıştır.

Yasal İşlemler

Şirket, işbu İzahname'nin tarihinden önceki 12 ay içinde, Şirket'in mali durumu veya karlılığı üzerinde önemli etkiye sahip olan veya olabilecek herhangi bir idari ve hukuki işleme veya tahkim işlemine (derdest veya açılma olasılığı olan veya bilgimiz dahilinde olanlar dahil) konu olmadı ve halihazırda böyle bir işleme konu değildir. Olağan iş seyri içinde zaman zaman marka, ürün sorumluluğu ve iş hukuku ile ilişkili davalara konu olunabilmektedir veya müşterilerden alacakların tahsil edilmesiyle ilgili olarak Şirket'in açtığı davalar olabilmektedir. Ayrıca zaman zaman mağazalara gerekli izinlerin verilmesi ile ilişkili olarak idari işlemlere taraf olabilmekteyiz.

Esaslı Sözleşmeler

Şirketin faaliyetlerini yürütmesi amacıyla imzaladığı önemli sözleşmeler: (i) kira sözleşmeleri; (ii) tedarik sözleşmeleri; (iii) depo ve lojistik sözleşmeleri; (iv) genel kredi sözleşmeleri; (v) finansal kiralama sözleşmeleri ve (vi) diğer sözleşmelerdir. Diğer sözleşmeler arasında çeşitli bankalarla akdedilen üye işyeri sözleşmeleri, bilgi işlem sözleşmeleri ve diğer hizmet (güvenlik, servis vs.) ve taşeron (yemek, temizlik vs.) sözleşmeleridir.

Kira Sözleşmeleri

Şirket faaliyetlerini kiralanan mağazalarda yürütmektedir. Şirket'in halihazırda 109 adet mağazası bulunmaktadır. Halka arza temel alınan finansal tabloların tarihi olan 30 Eylül 2010 tarihinde Şirket'in 106 mağazası bulunmakla birlikte, daha sonra Şirket yönetimi 3 yeni mağaza açılmasına ve 1 mağaza kapatılmasına karar vermiştir. Bunun yanında, daha önce mağaza olarak değerlendirilmeyen bir mağazanın ise aktif hale getirilmesine ve mağaza olarak değerlendirilmesi kararlaştırılmış olup, mağaza sayısı 109'a ulaşmıştır. Şirket merkezi ve mağazaların bulunduğu taşınmazların hepsi kiralanmıştır. Şirket faaliyetlerini kiralanan mağazalarda yürütmeyi planlamaktadır. Sözleşmelerin 93 tanesi Türk Lirası, 3 tanesi Avro, 13 tanesi Amerikan doları bazında öngörülmüştür. Sözleşmelerin çoğu uzun süreli olarak akdedilmiştir. 1-2 yıl süreli olarak akdedilen sözleşmeler de her sene yenilenmektedir. Bizim Toptan'ın hâlihazırda kiralayanlara karşı verdiği tahliye taahhütnamesi verdiği mağaza sayısı 10'dur. Bizim Toptan kiraladığı Kartal ve Zeytinburnu mağazalarının bir kısmını alt kiraya vermiştir. İki alt kira sözleşmesi de Pasifik Tüketim Ürünleri Satış ve Ticaret A.Ş. ("Pasifik") ile imzalanmıştır. Ayrıca, 12 adet kiralanan üzerinde ipotek bulunmaktadır. Bu ipoteklerin 11 tanesi kira sözleşmelerinin imzalanmasından önce kurulmuştur.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirtepe Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Tedarik Sözleşmeleri

Bizim Toptan dört tip tedarikçi sözleşmesi kullanmaktadır. Bu sözleşmeler, (i) bütün şirketleri ile sözleşmeler, (ii) şeker alımlarına ilişkin sözleşmeler, (iii) genel tedarikçi satın alma sözleşmeleri ve (iv) öz markalı ürünlere yönelik imalat sözleşmeleridir. Tedarikçi sözleşmelerinin çoğunluğu bir yıl sürelidir. Bu standart sözleşmelere göre, Şirket'in satın alma fiyatları genel ekonomik şartlar ve bütçelerde gerçekleşen değişiklikleri yansıtmak üzere yıllık olarak revize edilir. Şirket mağazalarında kendisine ait öz markaları taşıyan 3. kişi imalatçılara ürettirdiği ürünler de satmaktadır. 2010 yılında bu ürünlerin üretimi için 3. kişi üreticilerle imzalanmış olan 18 adet imalat sözleşmesi bulunmaktadır. Bu sözleşmeler 1 yıl süreli olarak imzalanmıştır. Şirket, 31 Aralık 2010 itibariyle toplam 24 imalatçı ile çalışmıştır.

Depo ve Lojistik Sözleşmeleri

Şirket, doğrudan mağazalara teslim edilmeyen ürünlerin dağıtımı için, Netlog Lojistik Hizmetleri Anonim Şirketi ("Netlog") adındaki lojistik hizmet sağlayıcı bir firma ile birlikte çalışmaktadır. Netlog, Şirket'in tedarikçilerince teslim edilen ürünlerin kabul edilip, dağıtım merkezinde saklanmasından; Şirket tarafından güzergâh planlaması yapılmış siparişlerin dağıtım merkezinde ilgili raflardan toplanması, taşınma amaçlı ambalajlanması, dağıtım araçlarının ayarlanması ve yüklenmelerinden, ürünlerin dağıtım merkezlerinden mağazalara sevk edilmesinden ve iade olması durumunda ürünlerin teslim alınmasından sorumludur. İdari yönetim ise Bizim Toptan tarafından depolarda görevli personel tarafından gerçekleştirilmektedir. Ayrıca Netlog, son kullanım tarihi geçmiş ya da hasarlı olduğu için ıskartaya ayrılmış ürünlerin ve boş paletlerin veya diğer ambalaj materyallerinin mağazalardan toplanarak dağıtım merkezlerine getirilmesinden de sorumludur. Netlog'un diğer sorumlulukları arasında yukarıda bahsi geçen işlemler sırasında ürünlerin korunması ve güvenliğinin sağlanması ile gerekli sigorta teminatını sağlamak da yer almaktadır.

Ayrıca, Ekol Otomotiv Petrol Nakliyat San. Tic. A.Ş., Bomoto Otomobilcilik ve Danışmanlık A.Ş., Netlog, VIP Taşıt Araçları Kiralama A.Ş., Ekim Turizm Ticaret ve Sanayi A.Ş. ve Kopuz Turizm Taşımacılık İnşaat Sanayi Ticaret Ltd. Şti. (VIP ve Kopuz Turizm ile imzalanan sözleşmenin süresi dolmuştur) ile araç kiralama sözleşmeleri imzalanmıştır. Bu sözleşmeler genellikle 2011 sonu ve 2012 tarihlerinde sona ermek üzere 36 ay süreli olarak imzalanmıştır.

Genel Kredi Sözleşmeleri

Şirket Standard genel kredi sözleşmeleri çerçevesinde çeşitli bankalarla genel kredi sözleşmeleri akdetmiştir. Şirketin genel kredi sözleşmesi imzaladığı bankalar ve alınan kredi limitleri aşağıdaki gibidir: Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. (61.405.120,68 TL), Asya Katılım Bankası A.Ş. (37.500.000 TL), Finansbank A.Ş. (35.100.000 TL), Finans Katılım Bankası A.Ş. (20.000.000 TL), Türkiye Garanti Bankası A.Ş. (13.900.000 TL), Türkiye Halkbankası A.Ş. (35.000.000 TL), Türkiye Vakıflar Bankası A.Ş. (4.550.000 TL), Denizbank (20.000.000 TL), Albaraka Türk (20.000.000 TL), Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş. (3.000.000 TL ve 10.000.000 Amerikan doları), HSBC Bank A.Ş. (1.500.000 TL) ve Akbank T.A.Ş. (30.000.000 TL). Bu kredi sözleşmelerinin toplam limiti 281.955.121 TL ve 10.000.000 Amerikan doları tutarındadır. Bizim Toptan bu kredi sözleşmeleri tahtında kullandığı kredi miktarlarını bazı tedarikçilerine, elektrik dağıtım şirketlerine ve Milli Piyango İdaresine bazı gayrinakdi çekilişler için teminat mektubu verilmesi amacıyla kullanmaktadır. Buna ek olarak ayrıca Asya Katılım Bankası A.Ş. tarafından verilen krediden 34.973.900,97 TL miktarı 2010 yılında murabaha kredisi olarak kullanmış ve bununla ilgili borçlar ödenmiştir. Ayrıca bazı

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

sözleşmeler, Şirket'in hissedarlık yapısında değişiklik meydana gelmesi durumunda genel kredi sözleşmelerinin sona ereceğini ve bu sözleşmeler sonucunda verilen kredilerin muaccel hale geleceğini öngörmektedir. Bu şekilde kısıtlayıcı hüküm öngören Bankalar Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş., HSBC Bank A.Ş. ve Akbank T.A.Ş.'dir.

Finansal Kiralama Sözleşmeleri

Bizim Toptan bazı mağazalarda bulunan ekipmanın sağlanması amaçlı olarak, sözleşme değeri olarak yaklaşık 2 milyon Avro değerinde, 3 ve 4 yıllık olmak üzere 8 adet finansal kiralama sözleşmesi imzalamıştır. Halihazırda bazıları tamamen bazıları kısmen sone ermiş bulunan bu sözleşmelerden bir tanesi Garanti Finansal Kiralama A.Ş. diğerleri Yapı Kredi Finansal Kiralama A.O. ile imzalanmıştır. Finansal kiralama ile kiralananların kapsamında forklift, jeneratörleri, soğutma sistemleri, raf sistemleri, panjurlar, masa gibi ekipmanlara ek olarak ve bilgisayar, yazıcı ve telefon cihazları gibi büro malzemeleri bulunmaktadır. Bu sözleşmelerin süresinin sona ermesi ile Bizim Toptan'ın finansal kiralama ile kiraladığı bu ekipmanları satın alma hakkı doğacaktır. Ayrıca, iki Şirket ile yapılan finansal kiralama sözleşmelerinde de Şirket sözleşmenin sona ermesinden önce kiralananı satın almayacağını Kiralayan bildirerek ve iznini almak koşuluyla satın alma hakkından vazgeçmiştir.

Diğer Sözleşmeler

Bizim Toptan, Asya Katılım Bankası A.Ş., Akbank T.A.Ş., HSBC Bank A.Ş., Finansbank A.Ş., Türkiye Garanti Bankası A.Ş. ve Türkiye İş Bankası A.Ş. ile üye işyeri sözleşmeleri imzalamıştır. Bu sözleşmeler, Şirket'in mağazalarından yapılan alışverişlerin müşteriler tarafından kredi kartı ile ödenmesi amacıyla imzalanmıştır. Bu sözleşmeler Banka tarafından hazırlanan form sözleşmelerdir. Asya Katılım Bankası A.Ş., Akbank T.A.Ş., Türkiye Garanti Bankası A.Ş. ve HSBC Bank A.Ş. ile akdedilen sözleşmeler, Şirket'in hissedarlık yapısında değişiklik meydana gelmesi durumunda üye işyeri sözleşmelerinin fesih edileceğini öngörmüşlerdir. Bilgi işlem sözleşmeleri yazılım sistemleri ile ilgili olarak Bimser Çözüm Danışmanlık Limited Şirketi ve Şirket'in web sitesi ile ilgili olarak İnterajans İnternet ve Tasarım Hizmetleri Ticaret ve Limited Şirketi ile akdedilmiştir. Ayrıca taşıeron sözleşmeleri olarak da Bizim Toptan özel güvenlik hizmetlerinin alınması amacıyla Alternatif Özel Güvenlik Hizmetleri Limited Şirketi ile ve ulaşım hizmetlerinin sağlanması amacıyla Bizim Servis ve Danışmanlık Hizmetleri Limited Şirketi ile sözleşmeler imzalamıştır. Bunların yanında, Sermaye Piyasası uygulamaları ile ilgili olarak danışmanlık alınan İyi Şirket Danışmanlık A.Ş. ile danışmanlık sözleşmesi imzalanmıştır. Falez Elektrik Üretimi A.Ş. ile mağazalara elektrik sağlanması amaçlı olarak elektrik satış sözleşmesi imzalanmıştır (Şirket'in bu kapsamda Serbest Tüketici Belgesi bulunmaktadır).

3.4.2 Faaliyet gösterilen sektörler/pazarlar ve ortaklığın bu sektörlerdeki/pazarlardaki yeri ile avantaj ve dezavantajları hakkında bilgi

OECD Kasım 2010 raporuna göre, nüfus açısından Avrupa'nın en büyük ikinci ülkesi olarak, Türkiye nüfusu 2007-2009 yılları arasında %2,8 artarak 75,9 milyona ulaşmıştır. IMF projeksiyonlarına göre, 2009-2012 arasında yıllık nüfus artış hızı %1,3 olarak tahmin edilmektedir.

28,8 yaş ortalamasıyla Türkiye genç bir nüfusa sahiptir. 31 Aralık 2009 itibarıyla, nüfusun %52,2'si 30 yaşın altındayken, 65 yaş ve üzeri nüfus %7 seviyelerindedir (TUİK). 2009 yılsonu itibarıyla toplam hanhalkı sayısı 18,2 milyondur (Euromonitor, Kasım 2010).

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler, Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No:1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

1 milyonun üstü nüfusa sahip 19 il ve şehir merkezlerinde yaşayan yaklaşık %69,1'lik oranla Türkiye hızla kentleşme sürecindedir. Türkiye'de 50 bin nüfus ve üstüne sahip 230 yerleşim yeri bulunmaktadır ve bu merkezlerin sayısı hızla artmaktadır. İstanbul ve boğazi içinde barındıran Marmara bölgesi, gayrisafi milli hâsıladan aldığı en yüksek pay ile ülkenin ekonomi ve nüfus açısından merkezi konumundadır. Türkiye'de faaliyet gösteren uluslararası ve ulusal şirketlerin çoğunun kurumsal yönetim merkezi bu bölgede yer almaktadır.

2005-2009 yılları arasında, göreceli olarak yüksek seviyede bulunan ancak zaman içerisinde düşen enflasyon oranlarının da etkisiyle lokal para birimi bazında ülke GSMH'sı yıllık ortalama %10,1 artmıştır (TUIK, 2009). IMF'ye göre, enflasyon etkisinden arındırıldığında GSMH reel bazda 2003-2008 yılları arasında sırasıyla %5,3, %9,4, %8,4, %6,9, %4,7 ve %0,7 artmıştır. 2009 yılında ise global finansal krizin ülkeye etkisiyle %4,7 daralma yaşanmıştır. 2010 yılı ilk altı ayında ise GSMH %10,3 artmıştır.

Geçmişte Türkiye yüksek enflasyon seviyeleri yaşamıştır. IMF'ye göre toptan fiyat endeksi bazında, 2003 yılında %13,9, 2004 yılında %13,8, 2005 yılında %4,5, 2006 yılında %11,6, sonra düşüşe geçerek 2007 yılında %8,0, ardından tekrar yükselerek 2008 yılında %10,1 yıllık enflasyon oranları hesaplanmıştır. Yakın zamanda enflasyon tekrar düşüş trendine girmiştir ve 2009 yılı sonunda enflasyon %6,5 seviyesindeyken, 2010 yılı sonunda TUIK tarafından ÜFE %8,9 olarak açıklanmıştır. IMF projeksiyonlarına göre 2011 yılı enflasyon öngörüsü %6,2'dir. TCMB enflasyon hedefi ise 2011 yılı için %5,5, sonraki yıllarda %5,0 seviyelerindedir.

Ekonomik zorluklar nedeniyle, 2008 yılında %11,0 olan işsizlik oranı, 2009 yılında %14,0 seviyelerine kadar yükselmiştir. Hazine'nin Kasım 2010 raporuna göre, ekonomik durumdaki iyileşmenin etkisiyle 2010 yılı Temmuz ayı itibarıyla işsizlik oranı %10,6 seviyesine kadar düşmüştür.

OECD projeksiyonlarına göre 2009-2012 yılları arasında yıllık %6,3'lük GSMH artış oranıyla, ekonominin büyümesi öngörülmektedir.

Hanehalkı satın alma gücündeki hızlı artış ve tüketim trendindeki iyileşme ile ülke büyümesi birlikte değerlendirildiğinde, orta ve uzun vadede sektör ve şirket için önemli büyüme potansiyeli bulunmaktadır. Planet Retail firmasının Kasım 2010'da hazırladığı rapora göre, hanehalkı satın alma gücündeki artışın gıda harcamalarında da önemli miktarda büyümeye yol açacağı ve bu harcamaların 2009-2012 yılları arasında yılda %13,4 artacağını öngörülmektedir. Euromonitor raporlarına göre ise Avrupa Birliği ülkeleri ile kıyaslandığında 2009-2014 arasında sabit fiyatlarla ortalama %7 olarak öngörülen gıda harcamalarındaki reel büyüme projeksiyonları, Türkiye'nin potansiyelini açıkça ortaya koymaktadır. Bunlara ek olarak, Birleşmiş Milletler'in yayınladığı son istatistiklerine göre %69 olan kentleşme oranının 2050 yılında %84'e çıkacağı tahmin edilmektedir. Ayrıca, Economic Intelligence Unit ("EIU") verilerine göre, gelirin büyük bir kısmını tüketim ürünleri için harcayan genç nüfusun toplam nüfusun %61'ini oluşturmasının Şirket faaliyetlerini olumlu etkilediği düşünülmektedir.

Bakanlar Kurulu tarafından onaylanan ve resmi gazetede yayınlanan Orta Vadeli Program ("OVP")'a göre ise 2011 ve 2013 yılları arasında %4,5-%5,5 arasında GSMH büyümesi öngörülmektedir. OVP'ye göre 2011-2013 yılları arasında toplam nihai yurtiçi talebin %4,6-%5,8 arasında reel olarak büyümesi öngörülmektedir.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

TÜİK tarafından yayınlanan hanehalkı tüketim istatistikleri baz alındığında toplam hanehalkı tüketimi 2009 yılında yaklaşık olarak 344 milyar TL olarak hesaplanabilmektedir (hane başına aylık tüketim 1.688 TL, hane başına yıllık tüketim 20.256 TL ve TÜİK nüfus istatistiklerinde ülke genelinde yaklaşık hane sayısı 17 milyondur). Hanehalkı tüketim istatistikleri ve Nielsen firması tarafından yapılan FMCG pazar araştırma raporları baz alındığında perakende sektörünün (organize perakende, lokal perakende ve organize olmayan perakende sektörünün FMCG toplamı) toplam büyüklüğünün 2009 yılında 120 milyar TL'yi aştığı öngörülmektedir.

Türkiye'deki makroekonomik görünüm ve FMCG pazar dinamikleri Cash & Carry sektörü için önemli fırsatlar sunmaktadır Cash & Carry operatörleri, geleneksel dağıtım kanallarının da içerisinde bulunduğu hızlı tüketim ürünleri toptan satış pazarında faaliyet göstermektedir. Özellikle 50 m2'nin altında satış alanına sahip bakkallar, marketler, uzmanlaşmış perakendeciler, HoReCa, kurumsal ve bireysel müşterileri hedef alan bu pazar, gıda, içecek, tütün mamulleri, temizlik, kişisel bakım ve gıda dışı hızlı tüketim ürünlerini kapsamaktadır.

"Frost & Sullivan" firmasının 2010 yılında yaptığı "Türkiye Cash & Carry Pazarı" analiz çalışmasına göre, Türkiye hızlı tüketim ürünleri toptan satış pazarı önemli ölçüde fragmente (bölünmüş) bir yapıdadır ve bu pazarın %95,4'üne geleneksel toptancılar ve distribütörler hakimdir. Bu pazarda organize Cash & Carry'nin payı henüz %4,6 seviyelerindedir. Bu rapora göre, "Hızlı Tüketim Ürünleri Toptan Satış" pazarının 2009 yılındaki büyüklüğü yaklaşık 76 milyar TL olarak öngörülmektedir ve 2009-2015 yılları arasında yıllık %9,6 oranında büyüyeceği tahmin edilmektedir. 2009 yılında bu pazarın %45'ini yiyecek ve içecek, %42'sini tütün mamulleri, %8'ini kişisel bakım ve %4'ünü temizlik ürünleri satışları oluşturmaktadır. 2009 yılı itibarıyla, Bu pazarda yer alan organize Cash & Carry sektörünün büyüklüğü ise 3,5 milyar TL seviyesinde olup, 2009-2015 yılları arasında yıllık Cash & Carry büyümesinin yaklaşık %12,9 olacağı belirtilmektedir. Frost & Sullivan raporu baz alındığında, Cash & Carry sektörünün "Perakende Hızlı Tüketim Ürünleri" toplam pazarındaki payı ise %3,5 seviyesindedir.

21 OCAK 2011

Yine "Frost & Sullivan" analizi baz alındığında, özellikle gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki duruma benzer şekilde, Cash & Carry sektörünün toptan satış pazarındaki payının orta ve uzun vadede yaklaşık %8 seviyelerine ulaşması beklenmektedir. Özetle, önümüzdeki yıllarda "Hızlı Tüketim Ürünleri Perakende Satış Pazarı" ve "Hızlı Tüketim Ürünleri Toptan Satış Pazarı" büyüme oranlarına kıyasla Cash & Carry sektörünün özellikle hızlı tüketim ürünleri toptan satış pazarının konsolide olmasının da etkisiyle çok daha hızlı büyüyeceği belirtilmektedir. Şirket güçlü konumu ve sektördeki önemli avantajları nedeniyle bu pazar büyümesinden en fazla faydalanacak şirketlerden birisidir.

"Frost & Sullivan" analizinden 2009 yılında Türkiye'deki Cash & Carry pazarının %35'inin "Bizim Toptan" ile %48'inin "Metro Grosmarket Bakırköy Alışveriş Hizmetleri Ticaret Ltd. Şti." tarafından paylaşıldığı anlaşılmaktadır (2009 yılı pazar büyüklüğü 3,5 milyar TL). İki büyük firma dışında kalan, %5'i diğer bir rakip firma "Tespo" olmak üzere diğer tüm rakiplerin pazar paylarının düşük seviyelerde olduğu (analize göre toplam yaklaşık %17) görülmektedir. Türkiye gıda perakendeciliğinin yüksek fragmentasyonu nedeniyle, pazarın büyükçe bir bölümüne, organize olmayan oyuncular hakim olmaktadır. Euromonitor araştırma sonuçlarına göre; bakkallar, toplam gıda perakendecilerinin %54'üne denk gelmektedir. İskonto zincirlerinin ülke geneline yayılması nedeniyle bakkalların sayısı son birkaç yıldır düşme trendi içerisinde. Son yayınlanan Nielsen pazar araştırma raporlarında bakkal sayısının 2010 yılı içerisinde arttığı görülmektedir, ve geleneksel bakkaliye konseptinin ya bir

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

üst seviyedeki ufak marketlere dönüşmesi ya da farklılaşma stratejileri nedeniyle, bakkal sayısındaki azalma trendinin gittikçe zayıflayarak yatay bir trende gireceği öngörülmektedir. Benzer trend "Frost & Sullivan" analizinde de belirtilmektedir. Buna göre, bakkalların satış gelirlerinin büyüyeceği ve pazarın uzun vadede ortalama %40'ını oluşturacağı öngörülmektedir. 2009 yılında Hızlı Tüketim Ürünleri Toptan Satış pazarının %37'si bakkal ve marketlere, %20'si direkt hanehalkına, %19'u HoReCa segmentine, %13'ü toptancılara ve %11'i şirketlere yapılan satışlardan oluşmaktadır.

HoReCa segmentinde de, yüksek fragmentasyon hakimdir. Yine Euromonitor datalarına göre, Türkiye'deki restoranların ve lokantaların %98'inin sahibi bağımsız işletmecilerdir. Şirket'in 30 Eylül 2010 itibarıyla 25 bin civarında aktif HoReCa müşterisine sahip olduğu göz önünde bulundurulduğunda, yaklaşık 750 bin potansiyel müşterinin önemli bir kısmının uzun vadede Şirket için hedef müşteri potansiyeli olabileceği aşikardır. Kayıtlı HoReCa müşteri sayısı ise yaklaşık 35 bin civarındadır. Şirket'in toplam aktif müşterilerinin henüz %13.8'ünü oluşturan HoReCa müşterilerinin çoğunluğu İstanbul'da bulunmaktadır. İlerleyen yıllarda bu alanda özellikle turizmin yoğun olduğu büyük şehirlere giriş yapılması planlanmaktadır. İki ve üç yıldızlı oteller, restoran ve lokantalar, yemek firmaları ve kafeler hedeflenen önemli HoReCa müşteri gruplarıdır. Ayrıca, HoReCa segmentinde performansı daha da artırmak için bu konuda sektör deneyimi olan yöneticiler Şirket bünyesine katılmıştır ve HoReCa müşterilerine yönelik ürün sunan büyük tedarikçilerle çalışanlara verilecek HoReCa eğitiminin stratejisini belirlemek için işbirliği yapılmaktadır.

Pazardaki konsolidasyonun Cash & Carry sektörüne olumlu etkileri dışında, sektör hem arz hem de talep kaynaklı unsurlar neticesinde hızlı büyüme sürecindedir. Frost & Sullivan analizinde, talep tarafında, tüm müşteri kategorilerinde orta ve uzun vadede büyüme tahmin edilmektedir ve özellikle Cash & Carry satışlarında payı gittikçe artan müşteri gruplarında bu büyümenin daha da hızlı olacağı öngörülmektedir. Frost & Sullivan'a göre önümüzdeki yıllarda yıllık büyüme hızlarının HoReCa, bakkal ve marketler, kurumsal müşteriler, direkt hanehalkı ve toptancılar nezdinde sırasıyla %19,9, %9,0, %14,0, %15,5 ve %10,5 olacağı tahmin edilmektedir.

21 OCAK 2011

Arz kaynaklı büyüme unsurları arasında ise özellikle tedarikçilerin organize toptancılık veya Cash & Carry gibi alternatif kanalları tercih etmeleri nedeniyle distribütörlük kanalındaki konsolidasyon bulunmaktadır. Cash & Carry operatörleri, yaygın mağaza ağıları nedeniyle tedarikçilerin ürünlerini etkin ve verimli bir şekilde perakendecilere ve nihai tüketicilere ulaştırılmasında profesyonel ve daha kapsamlı hizmet sunmaktadırlar. Arz kaynaklı büyüme unsurlarından bir diğeri ise Türk tüketicilerinin değişen talepleri ve özellikle uluslararası ürünlere, iyi bilinen ve tanınmışlığı yüksek markalara yönelik artan tercih ile daha iyi müşteri hizmeti ve uygunluk, esneklik ve fiyat istikrarı verilebilir. Cash & Carry operatörleri, perakendeciler için tek seferde tüm ihtiyaçların karşılandığı bir kanal konumuna gelmiştir.

Hipermarket, süpermarket ve diğer büyük perakendecileri içeren modern perakende kanallarının büyümesine karşın; bakkallar, büfeler, ufak ve orta ölçekli uzmanlaşmış perakendecilerin oluşturduğu geleneksel perakende kanalının Türkiye pazarındaki domine payını sürdüreceği öngörülmektedir. Frost & Sullivan analizinde 2009 yılında %62 olan geleneksel perakendenin pazar payının, 10-12 yıllık süreçte %40'larda dengeleneceği ve pazarda etkin rol oynamaya devam edeceği tahmin edilmektedir.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Emir Mahallesi Tapşık Yolu
Dönerkent Sok. No: 1 24337
Beşiktaş - İSTANBUL

Geleneksel perakende kanalın Türkiye'deki pazarın önemli bir kısmını kontrol etmesi tüketici tabanının demografik karakteristiklerinin sonucudur. Neticede tüketici tercihleri aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- Türkiye nüfusunun önemli bir kısmı hala kırsal alanda yaşamaktadır ve geleneksel perakende dağıtım kanalları varlığını sürdürmektedir. 2009 yılı itibariyle nüfusun %30,9'u kırsal kesimde yaşamaktadır (TUIK). Türkiye'de 10,000'in altında nüfusa sahip toplam 34.367 adet kasaba ve köy bulunmaktadır. Buralarda, geleneksel kanalın üstünlüğü mevcuttur.
- Türk nüfusunun mobilite problemi, günlük alışveriş için katledilebilecek mesafeyi sınırlamaktadır. 2009 sonunda yapılan bir ankete göre Türk halkının %3,1'i, bir önceki yılda bulundukları ilden bir başka ile taşındı ve bin kişiye düşen araç sayısı 98 idi. Bu rakam Avrupa ülkelerinde 443 idi (Turksat 2009 ve Euromonitor Kasım 2010).
- Büyük ailelerin bir arada yaşaması, gıda depolama kapasitesini düşürmekte, daha sık alışveriş sayılarına ve daha küçük ölçeklerde alışveriş yapmalarına neden olmaktadır. 2009 yılında Türkiye'de bin kişi başına düşen hane sayısı 256 iken Avrupa ülkelerinde bu sayı 406'dır (Euromonitor Kasım 2010).

Bizim Toptan son dönemlerde sergilediği pazarın üstündeki büyüme performansını orta ve uzun vadede de sürdürmesi planlanmaktadır. Aşağıdaki pazar dinamikleri baz alındığında Şirket performansının orta ve uzun vade de rahatlıkla devam edeceği görülmektedir.

- Artan şehirleşme oranı - 2009 yılı şehirleşme oranı %69 olmuştur.
- Nihai tüketimin artma trendinde beklenen iyileşme. Orta Vadeli Program öngörülerine göre nihai tüketimde reel bazda artışın süreceği görülmektedir.
- Frost & Sullivan raporuna göre HoReCa büyümesi: Son 10 yıl içerisinde Türkiye'de otel odası sayısı yaklaşık 2 kat artmıştır. Restoran ve lokanta sayısında da kayda değer artışlar olmuştur. Dışarıda yeme ve eğlenme alışkanlığındaki hızlı artış trendi de sektörün potansiyeline işaret etmektedir.
- Avrupa Birliği ile uyum kanunları çerçevesinde ambalajlı ve kontrolden geçmiş ürünlerin tüketiminin artması: caydırıcı cezaların, kontrol ve yaptırımların gıda sektörüne getireceği olumlu katkıdan, Cash & Carry sektörü ve Bizim Toptan'da faydalanacaktır.
- Gıda sektörünün büyüme performansının ekonomik büyümenin üstünde devam etmesi: Hanehalkı tüketim harcamaları içinde gıda ve alkolsüz içeceklerin payı 2003 yılındaki %20'den 2009 yılında %23'e yükselmiştir.
- Nüfusun demografik dağılımı: Türkiye nüfusunun %52'sinin 30 yaşın altında olması, bu yaştaki insanların gelirinin daha büyük bir bölümünü tüketim harcamalarında kullanması eğilimi, Şirket'in geleceği açısından önemli bir dinamiktir ve Cash & Carry sektörünü olumlu etkileyecektir.
- Bakkalların sayısındaki düşüşün yavaşlaması: Şirket'in müşterileri arasında bulunan bakkalların son yıllarda azalmakta olan sayılarının, son yayınlanan Nielsen raporunda tekrar artma trendine kavuştuğu görülmektedir. (Kaynak: Nielsen Raporu; "Frost & Sullivan" analiz çalışması)

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

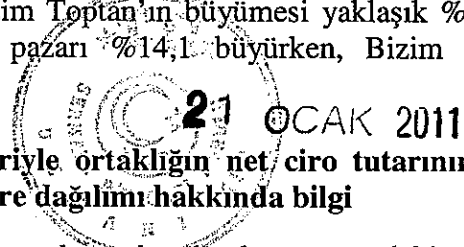
[Signature]

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkeleş Sok. No:1 24337
Beşiktaş - İSTANBUL

[Signature]

2008 yılından itibaren Nielsen firmasının yaptığı perakende pazar araştırmaları baz alınarak, perakende pazarı gelişimi ile Bizim Toptan'ın ciro büyümesi hızını karşılaştırıldığında (karşılaştırılabilir kategori ve ürünlerde):

- 2008 yılında, tütün ürünleri hariç tutulduğunda pazar büyümesi %13,8 olurken, Bizim Toptan'ın büyümesi yaklaşık %26 olarak gerçekleşmiştir. Toplamda ise, global bazda yaşanan derin ekonomik krize ve GSMH'nin %6,2 küçülmesine rağmen FMCG pazarı %13,0 büyürken, Bizim Toptan yaklaşık %22 büyümüştür.
- 2009 yılında, tütün ürünleri harici pazar büyümesi %8,9 olarak gerçekleşirken, Bizim Toptan'ın büyümesi yaklaşık %16 olmuştur. Toplamda ise FMCG pazarı %11,3 büyürken, Bizim Toptan'ın satış gelirleri yaklaşık %2,2 azalmıştır (sigara kategorisinde sektörel nedenlerden ve Şirket'in tütün mamullerinde brüt karlılığı iyileştirme stratejisi çerçevesinde geçici olarak ciroda azalma yaşanmıştır - 2010 itibariyle bu kategoride karlı büyüme trendine tekrar girilmiştir).
- 2010 yılı ilk 9 aylık rakamları incelendiğinde, tütün ürünleri hariç tutulduğunda Bizim Toptan'ın 2009 yılından gelen büyüme ivmesinin daha da artarak sürdüğü gözükmektedir. Bu çerçevede, 2009 yılı ilk 9 aylık rakamlarla kıyaslandığında tütün harici pazar büyümesi %8,1 olurken, Bizim Toptan'ın büyümesi yaklaşık %22 olarak gerçekleşmiştir. Toplamda ise, FMCG pazarı %14,1 büyürken, Bizim Toptan'ın büyümesi yaklaşık %17 olmuştur.



3.4.3 Son üç yıl ve ilgili ara dönem itibariyle ortaklığın net ciro tutarının faaliyet alanına ve pazarın coğrafi yapısına göre dağılımı hakkında bilgi

Şirketin yıllar itibariyle ana faaliyet alanları bazında dağılımı aşağıdaki tablolarda özetlenmiştir:

('000 TL)	01 Ocak – 31 Aralık 2007	01 Ocak – 31 Aralık 2008	01 Ocak – 31 Aralık 2009	01 Ocak – 30 Eylül 2010
Tütün Mamulleri	466.865	544.463	403.447	305.586
Gıda ve Gıda Dışı Hızlı Tüketim Ürünleri	573.224	719.811	833.630	758.545
Toplam	1.040.089	1.264.274	1.237.077	1.064.131

Ana Faaliyet Alanları	01 Ocak – 31 Aralık 2007	01 Ocak – 31 Aralık 2008	01 Ocak – 31 Aralık 2009	01 Ocak – 30 Eylül 2010
Tütün Mamulleri	%44,9	%43,1	%32,6	%28,7
Gıda ve Gıda Dışı Hızlı Tüketim Ürünleri	%55,1	%56,9	%67,4	%71,3
Toplam	%100,0	%100,0	%100,0	%100,0

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No: 1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Gıda ve gıda dışı hızlı tüketim ürünlerinin alt ürün grubu bazında dağılımı ile birlikte net ciro tutarının dağılımı aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Alt Ürün Grupları	31.Ara.07	31.Ara.08	31.Ara.09	30.Eyl.10
Tütün Mamulleri	%45	%43	%32	%29
Gıda	%23	%24	%27	%28
Alkolsüz İçecek	%13	%12	%15	%18
Temizlik, Kişisel Bakım ve Kağıt Ürünleri	%12	%13	%15	%14
Şeker	%6	%7	%9	%9
Diğer	%1	%1	%2	%2
Toplam	%100	%100	%100	%100

Şirket'in 2007, 2008, 2009 ve 30 Eylül 2010 hesap dönemleri itibariyle coğrafi bölge bazında ciro dağılımı aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Bölgeler	01 Ocak – 31 Aralık 2007	01 Ocak – 31 Aralık 2008	01 Ocak – 31 Aralık 2009	01 Ocak – 30 Eylül 2010
İstanbul Avrupa Bölgesi	%20	%18	%17	%17
İstanbul Asya Bölgesi	%14	%14	%13	%13
Güney Marmara Bölgesi	%13	%13	%13	%12
Gaziantep Bölgesi	%8	%9	%10	%10
Adana Bölgesi	%8	%9	%10	%9
Samsun Bölgesi	%9	%9	%9	%9
İzmir Bölgesi	%8	%8	%8	%8
Ankara Bölgesi	%7	%7	%8	%8
Antalya Bölgesi	%7	%7	%6	%7
Kayseri Bölgesi	%6	%6	%6	%6
Toplam	%100	%100	%100	%100

3.4.4 Son üç yıl ve ilgili ara dönem itibariyle ortaklığın tamamlanmış önemli yatırımları ve bu yatırımların finansman şekilleri hakkında bilgi

30.09.2010, 31.12.2009, 31.12.2008 ve 31.12.2007 tarihleri itibariyle ortaklığın tamamlanmış maddi ve maddi olmayan duran varlık yatırımları aşağıda belirtilmiştir:

Maddi duran varlıklar

(TL)	30.09.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
Demirbaşlar	3.228.305	3.847.455	7.294.096	5.766.012
Diğer maddi varlıklar	303.283	316.798	793.551	648.815
Özel maliyetler	2.573.706	2.405.296	12.955.651	10.734.967
Toplam	6.105.294	6.569.549	21.043.298	17.149.794

Maddi olmayan duran varlıklar

(TL)	30.09.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
Haklar	14.235	55.171	105.587	19.176
Toplam	14.235	55.171	105.587	19.176

Finansal kiralama yoluyla elde edilen maddi duran varlık tutarı 31 Aralık 2007 tarihi itibariyle 2.903.916 TL, 31 Aralık 2008 tarihi itibariyle ise 878.517 TL'dir. 31 Aralık 2009 ve 30 Eylül 2010 tarihleri itibariyle finansal kiralama yoluyla elde edilen maddi duran varlık bulunmamaktadır. Son yıllarda mağaza başına A ve B tipi mağazalar için 1,2-1,3 milyon TL, C tipi mağazalar için 0,9 milyon TL, ortalamada ise 1 milyon TL yatırım harcaması yapılmıştır.

3.4.5 Ortaklık tarafından yapılmakta olan yatırımlarının niteliği, tamamlanma derecesi, coğrafi dağılımı ve finansman şekli hakkında bilgi

Yoktur.

3.4.6 Ortaklıkla ilgili teşvik ve sübvansiyonlar vb. ile bunların koşulları hakkında bilgi

Şirket, bazı illerde vergi ve sigorta primi teşvikleri uygulamak sureti ile yatırımların ve istihdamın artırılmasını amaçlayan 6 Şubat 2004 tarihli ve 25365 Sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan "Yatırımların ve İstihdamın Teşviki ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında 5084 Sayılı Kanun" çerçevesinde istihdam teşvikinden yararlanmaktadır.

Şirket, 2008 yılında 216.217 TL, 2009 yılında 168.592 TL ve 30.09.2010 itibariyle 137.909 TL tutarında devlet teşvik ve yardımı almıştır.

Bu kapsamda yararlanılan teşvikler ile ilgili bilgiler aşağıda belirtilmektedir:

İlgili Yasa/Teşvik	Oran veya Tutar	Teşvik Bitiş Tarihi	Son Durum
5615 sayılı Sigorta Primi İşveren Hissesi Teşviki	Yürürlükteki asgari ücrete tekabül eden Sosyal Güvenlik Kurumu primi işveren payının %80'i	31.12.2012	14 mağazadaki 158 çalışan bu teşvik kapsamındadır.
Özürlü Sigortalıların İstihdamına İlişkin İşveren Hissesi Prim Teşviki	Yürürlükteki asgari ücrete tekabül eden Sosyal Güvenlik Kurumu primi işveren payının tamamı	Süresiz	Toplam 10 çalışan bu teşvik kapsamındadır.
Sigorta Primi İşveren Hissesi Prim Oranından 5 Puanlık İndirim Teşviki	Sigorta primi işveren hissesi prim oranından 5 puanlık indirim	Süresiz	Yukarıdaki teşviklerden yararlananlar ve emekli olanlar hariç diğer tüm çalışanlar bu teşvik kapsamındadır.

3.4.7 Ortaklığın yönetim organı tarafından geleceğe yönelik önemli yatırımlar hakkında ortaklığı bağlayıcı olarak alınan kararlar, yapılan sözleşmeler ve diğer girişimler hakkında bilgi

Yoktur.

3.4.8 Son üç yıl ve ilgili ara dönem itibariyle ortaklığın araştırma ve geliştirme politikaları ile sponsorluk yaptığı araştırma ve geliştirme etkinlikleri için harcanan tutarlar da dahil olmak üzere bu etkinlikler için yapılan ödemeler hakkında bilgi

Yoktur.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No: 1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

3.4.9 Araştırma ve geliştirme süreci devam eden önemli nitelikte ürün ve hizmetler ile söz konusu ürün ve hizmetlere ilişkin araştırma ve geliştirme sürecinde gelinen aşama hakkında ticari sırrı açığa çıkarmayacak nitelikte kamuya duyurulmuş bilgi

Şirket, sadece kayıtlı müşterilerine verilen ve mağazalarda alışveriş yapılmasını sağlayan Bizim Kart uygulamasını kullanmaktadır. Haziran 2010'dan itibaren mevcut kartlar çipli kartlarla değiştirilmeye başlanmış, müşteriye göre kampanya yapılmasını sağlayan "Bizim Smart Kart" uygulamasına geçilmesi konusunda ilk adım atılmıştır. İlk olarak Samsun bölgesinde uygulanmaya başlanmış olup diğer tüm mağazalarda zaman içinde bu sisteme geçilecektir.

3.4.10 Ortaklığın ticari faaliyetleri ve karlılığı açısından önemli olan patent, lisans, sınai-ticari, mali vb. anlaşmalar ile ortaklığın faaliyetlerinin ve finansal durumunun ne ölçüde bu anlaşmalara bağlı olduğuna ilişkin özet bilgi

Şirket, mağazalarında kendisine ait öz markaları taşıyan 3. kişi imalatçılara ürettirdiği ürünler de satmaktadır. Türk Patent Enstitüsü'nün kamuya açık internet sitesinde yer alan resmi kayıtlara göre Şirket adına tescil edilmiş toplam 24 marka mevcuttur.

T.C. Türk Patent Enstitüsü'nün www.turkpatent.gov.tr adresinde bulunan internet sitesinde kamuya açık bilgiler ile Şirket'in Yıldız Holding A.Ş. ve Beşler Gıda ve Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile akdettiği 7 Ekim 2010 tarihli marka devir sözleşmeleri tahtında aşağıdaki tablodaki markalar Şirket adına tescillidir.

21 OCAK 2011

No	Tescil No.	Tescil Tarihi ve Koruma Tarihi	Marka	Marka Sınıfı
1	2000/06058	06.07.2001 / 05.04.2000	dolphin şekil	05/16/35
2	2000/15475	01.03.2002 / 27.07.2010	pavi	03
3	2000/16912	19.09.2001 / 14.08.2010	kıtır	29/30
4	2000/22617	20.03.2002 / 19.10.2010	sealady	03
5	2001/25745	21.07.2003 / 11.12.2001	bizim toplu tüketim yüksek kalite uygun fiyat btt şekil	03/29/30/32
6	2001/25746	05.04.2004 / 11.12.2001	btt catering	03/29/30/32
7	2001/25747	03.07.2003 / 11.12.2001	btt profesyonel	03/29/30/ 32
8	2008/40416	03.07.2009 / 04.07.2008	btt şekil	39

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Denizkent Sok. No: 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

No	Tescil No.	Tescil Tarihi ve Koruma Tarihi	Marka	Marka Sınıfı
9	2009/66892	02.12.2010 / 15.12.2009	btt euroland	03/05/16/29/30/32/35
10	2009/66882	02.12.2010 / 15.12.2009	bistek	03/05/16/29/30/32/35
11	2009/66901	02.12.2010 / 15.12.2009	hoptek	03/05/16/32
12	2009/66903	01.12.2010 / 15.12.2009	newpack	05/16/29/30/32/35
13*	2006/05819	04.12.2007 / 17.02.2006	halk bahar şekil	29/30/32
14*	2000/03639	18.06.2001 / 02.03.2010	baltürk şekil	30
15*	2006/17090	17.04.2007 / 18.04.2006	baharsu	32
16*	183428	20.08.1998 / 22.10.2006	bahar	29/30/32
17*	084258	31.12.1995 / 26.02.2005	ülker bahar	30
18**	149679	12.05.1994 / 12.01.2004	besler	29
19**	154586	17.01.1995 / 06.07.2004	besler gold	29
20**	2004/03755	23.06.2006 / 03.02.2004	besler mutfak	29/30/32
21**	2002/23754	12.09.2003 / 18.09.2002	besler şekil	32
22**	2002/26534	01.03.2007 / 15.10.2002	besler şekil	29/30/32
23**	2000/25562	08.04.2002 / 27.11.2010	besler şekil	35/36/37/38/39/40/41/42/43/44/45
24**	188000	27.01.1999 / 06.03.2006	besler	29/30/32

(*) 7 Ekim 2010 tarihli Marka Devir Sözleşmesi uyarınca Yıldız Holding A.Ş.'den devralınmıştır.

(**) 7 Ekim 2010 tarihli Marka Devir Sözleşmesi uyarınca Besler Gıda ve Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş.'den devralınmıştır.

Şirket'in tescil işlemi ve kullanım hakkının devralınması için görüşmeleri devam eden markalarına ilişkin bilgiler aşağıda sunulmaktadır:

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

[Signature]

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkent Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

[Signature]

No	Başvuru No.	Devir/Başvuru İşlem Tarihi	Marka	Marka Sınıfı
1	2001/25744	11.12.2001	bizim toplu tüketim	03/29/30/32
2	2009/66898	15.12.2009	btt freshfood	29/30/32/35/05
3	009/66873	15.12.2009	bizco	03/05/16/29/30
4*	2010 / 34151	-	bahar tazeliğinde seçilmiş	29/30/32
5*	2010/34152	-	bahar şekil	29/30/32

(*) 7 Ekim 2010 tarihli Marka Devir Sözleşmesi uyarınca Yıldız Holding A.Ş.'den devralınmıştır.

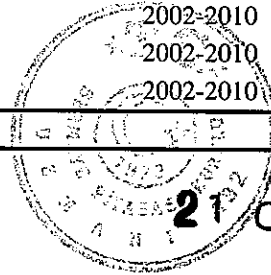
3.4.11 Son hesap dönemi itibariyle ortaklığın finansal kiralama yolu ile edinilmiş bulunanlar dahil olmak üzere sahip olduğu veya yönetim kurulu kararı uyarınca ortaklıkça edinilmesi planlanan önemli maddi varlıklara ilişkin bilgi

Ortaklığın sahip olduğu önemli maddi duran varlıklara ilişkin bilgiler aşağıda belirtilmektedir:

Cinsi	Edinildiği Yıllar	Net Defter Değeri (TL)	Kullanım Amacı
Alarm Sistemi ve Yangın Tesisatı	2002-2010	950.187	Operasyonel
Isıtma - Soğutma ve Klima Tertibatları	2002-2010	2.605.356	Operasyonel
Forklift -Transpalet ve İstif Makinaları	2002-2010	1.288.706	Operasyonel
Bilgi İşlem Ekipmanları	2002-2010	1.049.518	Operasyonel
Jeneratör ve Kesintisiz Güç Kaynakları	2002-2010	984.177	Operasyonel
Raf Sistemleri	2002-2010	3.094.626	Operasyonel
Soğuk Dolap ve Soğuk Hava Depoları	2002-2010	2.017.258	Operasyonel
Temizlik Makinaları	2002-2010	431.556	Operasyonel
Reklam Tabelaları	2002-2010	1.630.625	Operasyonel
Toplam		14.052.009	

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

[Signature]



21 OCAK 2011

**GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.**
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Damir Kent Sok. No: 1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Ortaklığın finansal kiralama yoluyla elde ettiği maddi varlıklara ilişkin bilgiler aşağıda belirtilmektedir.

Cinsi	Kira Dönemi	Kiralama Süresi Sonunda Kiralananın Kime Ait Olacağı	Yıllık Kira Tutarı (TL)	Kullanım Amacı	Kapasite ve Kapasite Kullanım Oranı	Kiralandığı Kişi/Kurum
Demirbaş	2007-2012	Bizim Toptan Satış Mağazaları Anonim Şirketi	2010: 123.735 TL 2011: 245.107 TL 2012: 3 TL	Mağaza Ekipmanı	-	Yapı Kredi Finansal Kiralama Anonim Ortaklığı
Demirbaş	2007-2011	Bizim Toptan Satış Mağazaları Anonim Şirketi	2010: 24 TL 2011: 10 TL	Mağaza Ekipmanı	-	Yapı Kredi Finansal Kiralama Anonim Ortaklığı
Demirbaş	2007-2011	Bizim Toptan Satış Mağazaları Anonim Şirketi	2010: 50 TL 2011: 25 TL	Mağaza Ekipmanı	-	Garanti Finansal Kiralama Anonim Şirketi

Şirket'in faaliyetlerini yürüttüğü Genel Müdürlük ve mağazalarının bulunduğu bina ve arsaların mülkiyeti Şirket'e ait olmayıp kiralıktır.

3.4.12 Maddi varlıkların rayiç/gerçeğe uygun değerinin bilinmesi halinde rayiç/gerçeğe uygun değer ve dayandığı değer tespit raporu hakkında bilgi

Maddi duran varlıklar üzerinde değer artış hesaplaması yapılmamıştır. Buna ilişkin değer tespit raporları bulunmamaktadır.

3.4.13 Maddi varlıklar üzerinde yer alan kısıtlamalar, aynı haklar ve ipotek tutarları hakkında bilgi

Finansal kiralama yoluyla temin edilen makine ve ekipmanlar üzerinde finansal kiralama mevzuatı hükümlerinden kaynaklananlar dışında (kiralama süresi boyunca üçüncü kişilere karşı devir, satış ve kiralama kısıtlamaları), Şirket'in kullandığı maddi duran varlıklar üzerinde kısıtlama, aynı hak ve ipotek bulunmamaktadır.

3.4.14 Ortaklığın maddi varlıklarının kullanımını etkileyecek çevre ile ilgili tüm hususlar hakkında bilgi

Yoktur.

3.4.15 Son üç yıl, ilgili ara dönem ve son durum itibariyle, ortaklığın veya grup şirketlerinden herhangi birinin taraf olduğu, olağan ticari faaliyetler nedeniyle imzalanan sözleşmeler hariç olmak üzere, ortaklığın ilgili olduğu önemli sözleşmelerin özeti

Golden Horn Investments B.V. ile Yıldız Holding A.Ş. hissedarlık sözleşmesi akdedilmiş olup, bu sözleşmenin önemli maddeleri Şirket Ana Sözleşmesi'nin güncel halinde yansıtılmıştır. Bu maddeler ise işbu İzahnamenin 3.3 sayılı bölümünde belirtilen Ana Sözleşme hükümleri ile Ek 1'de sunulan Ana Sözleşme ile yatırımcıların incelemesine sunulmuştur.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Emir Mahallesi Tapedik Yolu
Demirkent Sok. No: 1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

İşbu İzahnamenin 3.3 sayılı bölümünde ve Ek 1'inde bulunan esas sözleşmeye yansıtılmış olan sözleşme hükümlerinin yanında, bahsi geçen sözleşme çerçevesinde Yıldız Holding ve/veya onun iştiraklerinden birinin, payların çoğunluğunu veya yönetim kurulu üyelerinin çoğunluğunu aday gösterme hakkına ya da herhangi bir başka şekilde Şirket yönetimindeki kontrolünü kaybetmesine neden olacak, iyi niyet kurallarına ve piyasa koşullarına uygun, birleşme, devralma, ortaklık paylarını devralmak üzere yapılan çağrı ve benzeri bir işlemin teklif edilmesi halinde, Golden Horn Investments B.V., Yıldız Holding'e tanınan şartlar dahilinde, hisselerinin bir kısmını veya tamamını dahil edebileceği bir "birlikte satma hakkına" sahip olacaktır. Ancak, söz konusu işlemin değeri, taraflarca önceden belirlenmiş bir miktarın altında ise, Golden Horn Investments B.V. bu hakkını kullanamayacak ve bunun yerine söz konusu hisseleri Yıldız Holding'den satın almak şeklinde kullanabileceği bir rüşhan hakkına sahip olacaktır.

Bahsi geçen hissedarlık sözleşmesi çerçevesinde taraflar, Şirket'in halka arzından doğacak masrafları üstleneceğine karar vermiştir.

3.4.16 Son üç yıl, ilgili ara dönem ve son durum itibariyle personel sayısı, belli başlı faaliyet alanları ve coğrafi bölge itibariyle dağılımı ile bu sayıda görülen önemli değişiklikler hakkında açıklama

Şirkete ilişkin dönem sonu itibariyle personel sayıları aşağıda sunulmaktadır:

Dönem Sonu Personel Sayıları

	31 Aralık 2007	31 Aralık 2008	31 Aralık 2009	30 Eylül 2009	30 Eylül 2010
Adana Bölgesi	72	98	91	94	99
Ankara Bölgesi	84	85	86	85	90
Antalya Bölgesi	54	68	67	67	79
Gaziantep Bölgesi	101	107	110	106	122
Güney Marmara Bölgesi	119	127	128	128	136
İstanbul Asya Bölgesi	127	125	125	134	119
İstanbul Avrupa Bölgesi	145	138	142	133	174
İzmir Bölgesi	80	80	81	82	98
Kayseri Bölgesi	65	73	71	70	73
Samsun Bölgesi	79	82	91	90	94
Mağazalar Toplam	926	983	992	989	1.084
Genel Müdürlük Toplam	109	109	108	108	127
Depolar Toplam	5	5	5	5	5
Toplam Çalışan	1.040	1.097	1.105	1.102	1.216

3.4.17 Personelin ortaklığa fon sağlamasını mümkün kılan her türlü anlaşma hakkında bilgi

Yoktur.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Dénir Kent Sok. No:1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

3.4.18 Son 12 ayda mali durumu önemli ölçüde etkilemiş veya etkileyebilecek, işe ara verme haline ilişkin bilgi

Yoktur.

3.4.19 Ortaklığın ve grubun son hesap dönemi ve son durum itibariyle finansal durumunu ya da faaliyetlerini önemli derecede etkileyen ya da etkileyebilecek uyuşmazlıklar ile bunların niteliği hakkında özet bilgi

Ortaklığın son hesap dönemi ve son durum itibariyle finansal durumunu ya da faaliyetlerini önemli derecede etkileyen ya da etkileyebilecek uyuşmazlıkları bulunmamaktadır.

5 Kasım 2010 itibariyle Şirket aleyhine açılmış derdest davalar; (i) fikri ve sınai hak ihlallerine yönelik talepler (tasarım, marka hakkına tecavüzün men'i); (ii) tüketicinin korunması hukuku dayanaklı talepler (ürün sorumluluğu, mağaza otopark güvenliği gibi hususlardan ötürü meydana geldiği ileri sürülen zararların talep edilmesi); (iii) bazı eski çalışanlar tarafından açılmış iş hukukuna dayanan talepler (iş sözleşmesi feshedilen işçilerin, kıdem, ihbar, işe iade, fazla mesai ücreti gibi talepleri) ve (iv) bazı alacak dava ve icra takiplerinden (faaliyetlerden kaynaklanan alacak-borç ilişkilerinde zaman içerisinde meydana gelen ihtilaflardan doğan talepler) oluşmaktadır.

Şirket tarafından açılmış davalar ise (i) idari ceza/yaptırımlara karşı açılan itiraz davaları (ilgili makamlarca kesilen bazı idari cezaların iptali ile Gelir Vergisi Kanunu'nda meydana gelen değişikliği istinaden gelir vergisi farklarının ödenmesi talepli) ile (ii) bazı alacak dava ve icra takiplerinden (faaliyetlerden kaynaklanan alacak-borç ilişkilerinde zaman içerisinde meydana gelen ihtilaflardan doğan talepler) oluşmaktadır.

Ayrıca Şirket'in mağazalarında meydana gelen hırsızlık ve güveni kötüye kullanma gibi suçlardan ötürü, Şirket'in savcılık makamları nezdinde yapmış olduğu şikayetlere istinaden savcılık makamlarının ilgililer aleyhine açmış olduğu kamu davaları da bulunmaktadır.

Bununla beraber Şirket vekilleri tarafından hazırlanan Şirket'in taraf olduğu davaların listesi İzahname'nin 4 numaralı ekinde bulunan Hukuki Mütalaa'nın 2 numaralı ekinde yatırımcılara sunulmuştur.

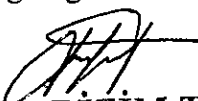
3.4.20 Son üç yıldaki finansal yatırım politikaları

Yoktur.

3.5 Eğilim Bilgileri

3.5.1. Üretim, satış, stoklar, maliyetler ve satış fiyatlarında görülen önemli en son eğilimler hakkında bilgi

Şirketin son hesap dönemi olan 30.09.2010 tarihinden İzahname tarihine kadar geçen süre içerisinde şirket performansını ve finansal durumunu negatif etkileyen herhangi bir eğilim bulunmamaktadır. Şirket, nakit yaratan karlı büyüme stratejisi çerçevesinde satışlarındaki artış trendini devam ettirmektedir ve karlılık stratejisine uygun şekilde ticari stratejilerini yürütmektedir. 2010 yılı Ekim ve Kasım aylarında, yeni mağaza açma ve coğrafik olarak yaygınlığı artırma stratejisi çerçevesinde üç yeni mağaza yeri belirlenmiştir ve mağazaların

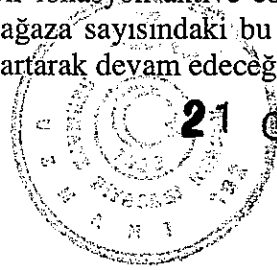

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

yakın zamanda açılması planlanmaktadır. Her yeni mağazanın orta vadede ciro ve karlılığa pozitif etkisi beklenmektedir.

Son yıllarda gıda perakendeciliğinde enflasyonun altında fiyat artış trendi gözlemlenmektedir. Ancak özellikle son aylarda hissedilen gıda fiyatlarındaki artış trendi henüz hızlı tüketim sektörünü olumsuz etkileyecek boyutlara ulaşmamıştır. 2008 ve 2009 yıllarında global bazda yaşanan ve ülkemiz ekonomisini de derinden etkileyen ekonomik kriz ve yaşanan daralmaya rağmen, Şirket'in bütün mamulleri dışındaki cirosunu ve brüt karlılığını artırmıştır.

3.5.2. Ortaklığın finansal durumunu ve faaliyetlerini önemli ölçüde etkileyebilecek eğilimler, belirsizlikler, talepler, taahhütler veya olaylar hakkında bilgiler

Şirket'in finansal durumunu ve faaliyetlerini önemli ölçüde etkileyebilecek herhangi bir negatif eğilim, belirsizlik ve yükümlülük bulunmamaktadır. 01.01.2010-30.09.2010 arasında açılan 9 yeni mağaza açılmış olup, 30.09.2010-31.12.2010 arasında 3 yeni mağaza açılmış, daha önce mağaza olarak değerlendirilmeyen bir lokasyon aktive edilmek suretiyle mağaza statüsüne alınmış ve 1 mağaza kapanmıştır. Mağaza sayısındaki bu artışın ciro ve karlılığa katkısının özellikle sonraki hesap dönemlerinde artarak devam edeceği beklenmektedir.



21 OCAK 2011

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkent Sok. No:1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

4. SEÇİLMİŞ FİNANSAL BİLGİLER

Şirket'in bilançosuna ilişkin seçilmiş finansal bilgiler aşağıda sunulmaktadır:

(TL)	30.09.2010	30.09.2009	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
Dönen Varlıklar	213.078.045	-	174.443.671	198.947.990	139.334.597
Duran Varlıklar	41.577.774	-	40.526.255	40.202.679	26.264.664
Toplam Aktifler	254.655.819	-	214.969.926	239.150.669	165.599.261
Kısa Vadeli Yükümlülükler	177.542.434	-	159.104.789	197.241.148	132.178.786
Uzun Vadeli Yükümlülükler	1.867.281	-	2.051.614	7.029.166	3.061.531
Özkaynaklar	75.246.104	-	53.813.523	34.880.355	30.358.944
Toplam Kaynaklar	254.655.819	-	214.969.926	239.150.669	165.599.261
Diğer Ticari Alacaklar	50.670.507	-	65.791.373	72.525.232	61.211.094
İlişkili Taraflardan Diğer Alacaklar	20.049.109	-	3.805.220	26.890.375	-
Stoklar	103.226.100	-	88.683.150	85.400.866	66.381.343
Maddi Duran Varlıklar	38.751.258	-	38.709.263	39.793.517	26.074.286
İlişkili Taraflara Ticari Borçlar	41.959.343	-	37.391.869	29.899.606	17.640.887
Diğer Ticari Borçlar	126.852.700	-	112.914.421	139.529.976	108.710.919
Geçmiş Yıllar Karı	32.526.560	-	14.576.070	10.795.303	5.052.695

Şirket'in gelir tablosuna ilişkin seçilmiş finansal bilgiler aşağıda sunulmaktadır:

(TL)	30.09.2010	30.09.2009	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
Satış Gelirleri	1.064.131.192	910.968.657	1.237.077.106	1.264.274.211	1.040.089.320
Brüt Kar	92.713.140	76.100.082	103.983.816	92.104.649	72.802.866
Faiz, Vergi ve Amortisman Öncesi Kar (mn TL)	41,3	32,6	44,7	33,8	24,6
Faiz, Vergi ve Amortisman Öncesi Kar Marjı	%3,9	%3,6	%3,6	%2,7	%2,4
Faaliyet Karı	35.151.526	26.925.135	36.967.114	26.946.128	19.581.085
Faaliyet Karı Marjı	%3,3	%3,0	%3,0	%2,1	%1,9
Faaliyetler Vergi Öncesi Karı	26.830.305	17.117.528	23.684.488	4.887.064	7.421.464
Vergi Gideri	(5.397.724)	(3.405.876)	(4.751.320)	(1.040.394)	(1.526.635)
Net Dönem Karı	21.432.581	13.711.652	18.933.168	3.846.670	5.894.829
Toplam Net Kapsamlı Gelir	21.432.581	13.711.652	18.933.168	3.846.670	5.894.829
Pay Başına Kazanç	1,0716	0,6856	0,9467	0,1923	0,2947

BİZİM TOPTAN
SATIS MAĞAZALARI A.Ş.

[Signature]

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkent Sok. No: 1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

[Signature]

Şirket'e ait seçilmiş diğer finansal bilgiler aşağıda sunulmaktadır:

	30.09.2010	30.09.2009	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
Cari Oran	%120	-	%110	%101	%105
Nakit Oran	%18	-	%7	%6	%6
Kullanılan Sermayenin Getirisi	%63	-	%66	%45	%62
Net İşletme Sermayesi (mn TL)	(14,4)	-	4,2	(11,1)	1,7
Net Yatırım Harcamaları (mn TL)	6,1	2,3	6,5	19,3	14,1
Serbest Nakit Akımı (mn TL)	28,4	-	27,5	(3,2)	(0,7)
Stok Devir Hızı (gün)	29	-	29	27	25
Alacak Devir Hızı (gün)	13	-	19	21	22
Borç Devir Hızı (gün)	47	-	48	53	48
Mağaza Sayısı, dönem sonu (adet)	106	92	97	90	79
Ortalama Toplam Satış Alanı (m ²)	91.058	84.784	86.245	77.508	62.972
Satış Alanı Metrekaresi Başına	11.686	10.745	14.344	16.312	16.517
Düşen Satış Geliri (TL)					

Bağımsız denetimden geçmiş finansal tablolarda 30.09.2009 tarihi itibarıyla bilanço mevcut olmadığında yukarıdaki tablolarda 30.09.2009 tarihi itibarıyla bilançoyla ilişkin kalemler sağlanmamıştır.

5. MEVCUT SERMAYE VE SERMAYE PİYASASI ARAÇLARI HAKKINDA BİLGİLER

5.1. Kayıtlı Sermaye Tavanı

Ortaklığımız kayıtlı sermaye sistemine tabidir. Şirketin kayıtlı sermaye tavanı 100.000.000 TL (yüz milyon Türk Lirası) olup; çıkarılmış sermayesi beheri 1 TL itibari değerinde 40.000.000 (kırkmilyon) adet paya bölünmüştür.

Çıkarılmış Sermayesi: 40.000.000,00 TL

5.2. Son genel kurul toplantısı ve son durum itibarıyla sermayedeki veya toplam oy hakkı içindeki payları doğrudan veya dolaylı olarak %5 ve fazlası olan gerçek ve tüzel kişiler ayrı olarak gösterilmek kaydıyla ortaklık yapısı

Ortağın;	Sermaye Payı / Oy Hakkı			
Ticaret Unvanı / Adı Soyadı	Son Genel Kurul 12.1.2011		Son Durum	
	(TL)	(%)	(TL)	(%)
Yıldız Holding A.Ş.	22.579.213,84	56,45	22.579.213,84	56,45
Golden Horn Investments B.V.	8.000.000,00	20,00	8.000.000,00	20,00
Strategic Investment Fund	8.000.000,00	20,00	8.000.000,00	20,00
Diğer ortaklar	1.420.786,16	3,55	1.420.786,16	3,55
Toplam	40.000.000,00	100,00	40.000.000,00	100,00

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No: 7/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

10 Kasım 2010 tarihli Genel Kurul kararınca, Şirket sermayesi 20.000.000 TL'den 40.000.000 TL'ye artırılmış olup, artırılan 20.000.000 adet hisse karşılığı 20.000.000 TL'nin 20.000.000 TL'si olağanüstü yedeklerden karşılanmıştır.

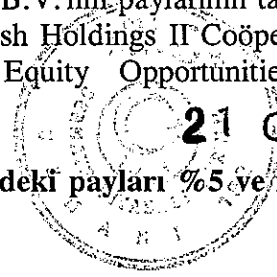
Şirketin sermayesi beheri 1 TL itibari değerinde 40.000.000 adet paya bölünmüş olup 40.000.000 TL (kırkmilyon Türk Lirası) kıymetindedir. Önceki sermayeyi teşkil eden 20.000.000 TL'nin tamamı evvelce ödenmiştir.

12 Ocak 2011 tarihinde yapılan en son Genel Kurul toplantısında ve son durum itibariyle ortaklık yapısında herhangi bir değişiklik olmamıştır.

Şirket ortaklarından Yıldız Holding A.Ş.'nin ortaklık yapısı aşağıda verilmektedir.

Ortağın Adı Soyadı	Payı	Pay Tutarı (TL)	Pay Adeti
Murat Ülker	%53,00	298.390.000	29.839.000
Ahsen Özokur	%25,00	140.750.000	14.075.000
Orhan Özokur	%5,00	28.150.000	2.815.000
Ali Ülker	%5,00	28.150.000	2.815.000
Fatma Betül Ülker	%5,00	28.150.000	2.815.000
Ömer Özokur	%3,50	19.705.000	1.970.500
Ahmet Özokur	%3,50	19.705.000	1.970.500
Toplam	%100,00	563.000.000	56.300.000

Şirket ortaklarından Golden Horn Investments B.V.'nin paylarının tamamı Turkish Holdings II Coöperatif U.A. (Netherlands)'e aittir. Turkish Holdings II Coöperatif U.A. (Hollanda)'ın paylarının %99,9'u SU Turkish Private Equity Opportunities I, S.C.A., SICAR (Lüksemburg)'e aittir.



5.3. Sermayedeki veya toplam oy hakkı içindeki payları %5 ve fazlası olan gerçek kişi ortakların birbiriyle akrabalık ilişkileri

Sermayedeki veya toplam oy hakkı içindeki payları %5 ve fazlası olan ortaklar tüzel kişi ortaklardır.

5.4. Ortaklığın yönetim hakimiyetine sahip olanların adı, soyadı, ticaret unvanı, yönetim hakimiyetinin kaynağı ve bu gücün kötüye kullanılmasını engellemek için alınan tedbirler

Ortaklığın, yönetim hakimiyetine sahip olan ortağı %56,45 pay oranı ile Yıldız Holding A.Ş.'dir. Yönetim hakimiyetine ilişkin Türk Ticaret Kanunu hükümlerinin dışında alınmış bir tedbir yoktur.

5.5. Sermayeyi temsil eden paylara ilişkin bilgi

Şirket'in çıkarılmış sermayesi beheri 1 TL itibari değerinde 40.000.000 (kırkmilyon) adet paya bölünmüş 40.000.000 TL'dir (kırkmilyon Türk Lirası). Şirket'in çıkarılmış sermayesinin tamamı ödenmiştir. Şirket payları hamiline yazılıdır. Şirket sermayesini temsil eden paylara ilişkin bir pay grubu bulunmamaktadır. Ancak ana sözleşme gereği Golden Horn Investments B.V.'e tanınmış sözleşmeden doğan haklar mevcuttur.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepedibi Yolu
Demirkeçi Sok. No:1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

5.6. Ortaklığın paylarından, kendisi tarafından bizzat tutulan veya onun adına tutulan veya bağlı ortaklıklarının sahip oldukları ortaklık paylarının adedi, defter değeri ve nominal değeri

Yoktur.

5.7. Ortaklığın yönetim hakimiyetinde değişikliğe yol açabilecek anlaşmalar hakkında bilgi

Yoktur.

5.8. Son üç yıl içinde yapılan sermaye artırımları ve kaynakları ile sermaye azaltımları, yaratılan/iptal edilen pay grupları ve pay sayısında değişikliğe yol açan diğer işlemlere ilişkin bilgi:

Ortaklığın, dönemler itibariyle ödenmiş sermaye, bilgileri ektedir.

21 OCAK 2011

Ortaklığın Unvanı	10.11.2010	30.09.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
Yıldız Holding A.Ş.	22.579.214	11.289.607	11.289.607	11.863.843	15.324.050
Golden Horn Investments B.V.	8.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	-
Strategic Investment Fund	8.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	3.865.052
Diğer Ortaklar	1.420.786	710.393	710.393	136.157	136.157
Toplam	40.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	19.325.259

16 Kasım 2007 tarihli Şirket Genel Kurul'u kararı uyarınca, Şirket sermayesinin 15.001.695 TL'den 20.000.000 TL'ye çıkarılmasına karar verilmiştir. İlgili artışın 2.543.154 TL'si enflasyon düzeltmesi olumlu farklarından, 1.637.050 TL'sinin fevkalade ihtiyatlardan, 143.360 TL'nin enflasyon düzeltmesi olumlu farklarından ve 674.741 TL'sinin ise Yıldız Holding tarafından nakit olarak ödenmesine karar verilmiş olup, 2008 yılı içerisinde ilgili tutar ödenmiştir. Sermaye artırımı, 29.11.2007 tarihinde İstanbul Ticaret Sicil Memurluğu'na tescil ve 5.12.2007 tarih ve 6951 sayılı Ticaret Sicil gazetesinde ilan edilmiştir.

10 Kasım 2010 tarihli Şirket Genel Kurul'u kararı uyarınca, Şirket sermayesi 20.000.000 TL'den 40.000.000 TL'ye artırılmasına karar verilmiştir. Artırılan 20.000.000 adet hisse karşılığı 20.000.000 TL'nin 20.000.000 TL'si olağanüstü yedeklerden karşılanmıştır. Sermaye artırımı, 12.11.2010 tarihinde İstanbul Ticaret Sicil Memurluğu'na tescil edilmiş olup Ticaret Sicil Gazetesi'nde ilan aşamasındadır.

Son durum itibariyle Şirket'in sermayesi beheri 1 TL itibari değerinde 40.000.000 adet paya bölünmüş olup 40.000.000 TL (kırkmilyon Türk Lirası) kıymetindedir. Şirket'in çıkarılmış sermayesinin tamamı ödenmiştir.

5.9. Son 3 yılda sermayenin %10'undan fazlası aynı olarak ödenmişse konu hakkında bilgi:

Yoktur.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Denizkent Sok. No: 1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

5.10. Ortaklığın son on iki ay içinde halka arz veya tahsisli satış suretiyle pay ihracının bulunması halinde, bu işlemlerin niteliğine, bu işlemlere konu olan payların sayı ve niteliklerine ve tahsisli satış yapılan gerçek ve/veya tüzel kişilere ilişkin açıklamalar:

Yoktur.

5.11. Varanlı sermaye piyasası araçları, oydan yoksun paylar, hisse senedine dönüştürülebilir tahvil, hisse senedi ile değiştirilebilir tahvil vb. sermaye piyasası araçlarının miktarı ve dönüştürme, değişim veya talep edilme esaslarına ilişkin bilgi:

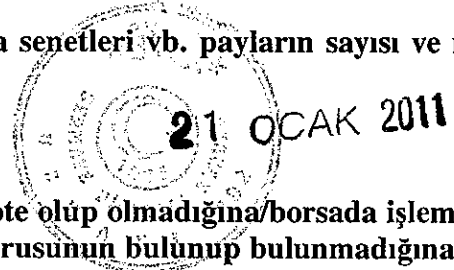
Yoktur.

5.12. Grup şirketlerinin opsiyona konu olan veya koşullu ya da koşulsuz bir anlaşma ile opsiyona konu olması kararlaştırılmış sermaye piyasası araçları ve söz konusu opsiyon hakkında ilişkili kişileri de içeren bilgi:

Yoktur.

5.13 Sermayeyi temsil etmeyen kurucu ve intifa senetleri vb. payların sayısı ve niteliği hakkında bilgi:

Yoktur.



5.14 Ortaklığın aynı grup paylarının borsaya kote olup olmadığına/borsada işlem görüp görmediğine veya bu hususlara ilişkin bir başvurusunun bulunup bulunmadığına ilişkin bilgi:

Ortaklığın payları herhangi bir borsaya kote olmayıp işlem görmemektedir.

5.15 Borsada işlem görmesi amaçlanan sermaye piyasası araçlarıyla eş zamanlı olarak,
- Söz konusu araçlarla aynı grupta yer alanların tahsisli satışa konu edilmesi veya satın alınmasının taahhüt edilmesi veya,
- Söz konusu araçların başka bir grubunun tahsisli satışa ya da halka arza konu edilmesi durumunda
bu işlemlerin mahiyeti ve bu işlemlerin ait olduğu sermaye piyasası araçlarının sayısı ve özellikleri hakkında ayrıntılı bilgi:

Yoktur.

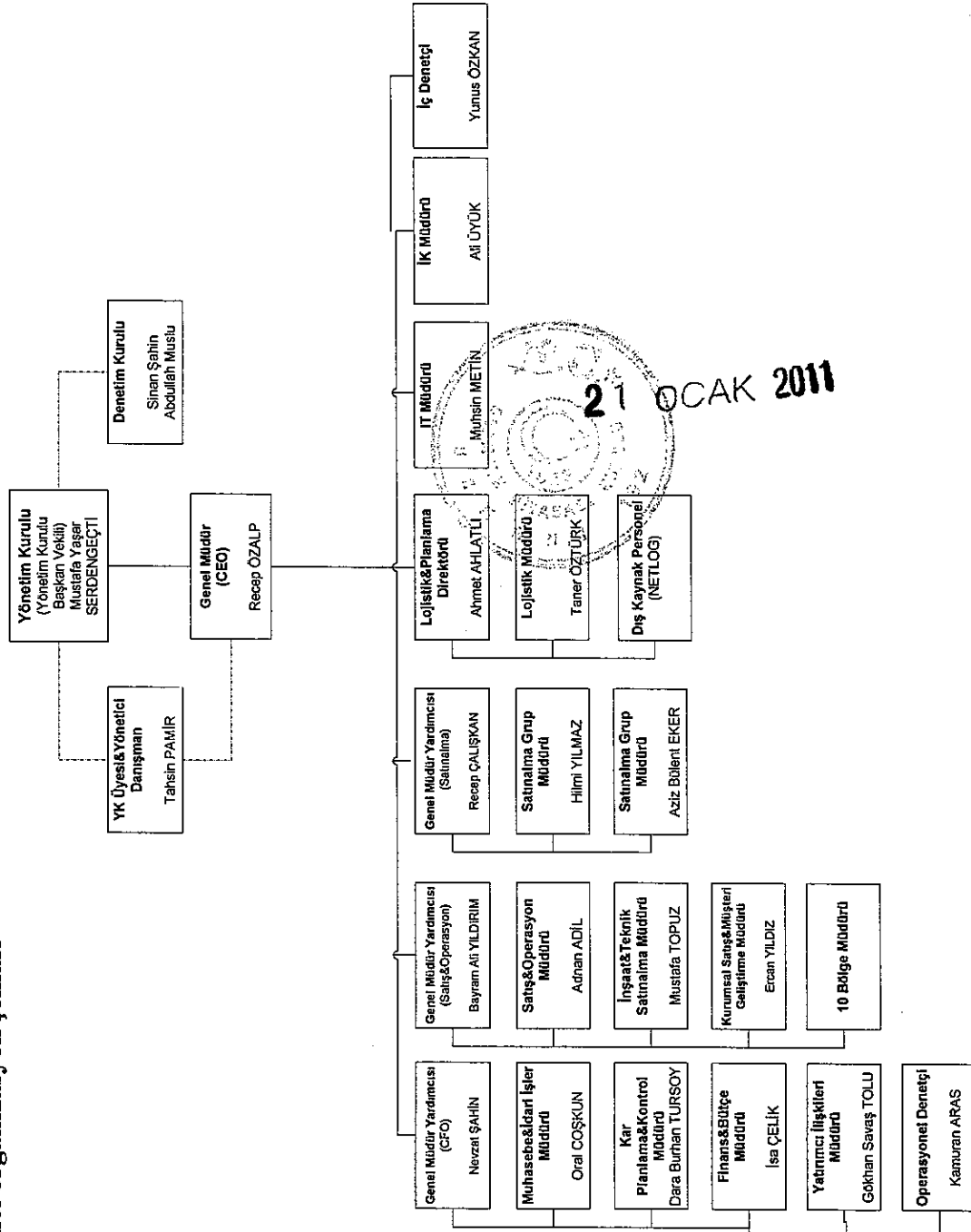
5.16 İzahnamenin hazırlandığı yıl ve bir önceki yılda eğer ortaklık halihazırda halka açık bir ortaklık ise;
- Ortaklığın payları üzerinde üçüncü kişiler tarafından gerçekleştirilen ele geçirme teklifleri,
- Söz konusu tekliflerin fiyat ve sonuçları hakkında bilgi:

Yoktur.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepedek Yolu
Denizkent Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

6.1 Ortaklığın genel organizasyon şeması



**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkeçi Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

6.2. Ortaklığın yönetim kurulu üyelerine ilişkin bilgi

Adı Soyadı	Görevi	İş Adresi	Temsil Ettiği Tüzel Kişilik	Son 5 Yılda Ortaklıkta Üstlendiği Görevler	Görev Süresi/ Kalan Görev Süresi	Sermaye Payı	
						(TL)	(%)
Murat Ülker	Yönetim Kurulu Başkanı	Kısıklı Cad. Ferah Mah. No:1 Büyük Çamlıca 34692, İstanbul	Yoktur	Yönetim Kurulu Üyesi	3/1	5.152,82	%0,013
Mustafa Yaşar Serdengeçti	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	Kısıklı Cad. Ferah Mah. No:1 Büyük Çamlıca 34692, İstanbul	Yıldız Holding A.Ş.	Yönetim Kurulu Üyesi	3/1	-	-
Ahmet Özokur	Yönetim Kurulu Üyesi	Bulgurlu Mah. Çilehane Yolu Cad. Saadet Sok. No:15 K.Çamlıca Üsküdar/İstanbul	-	Yönetim Kurulu Üyesi	3/1	-	-
Rıfat Saban	Yönetim Kurulu Üyesi	Walker House, Mary Street PO Box:908GT, George Town Grand Cayman, Cayman Islands	Strategic Investment Fund	Yönetim Kurulu Üyesi	3/1	-	-
Mehmet Atıla Kurama	Yönetim Kurulu Üyesi	Kısıklı Cad. Ferah Mah. No:1 Büyük Çamlıca 34692, İstanbul	Yıldız Holding A.Ş.	Yönetim Kurulu Üyesi	3/1	-	-
Hüseyin Avni Metinkale	Yönetim Kurulu Üyesi	Kısıklı Cad. Ferah Mah. No:1 Büyük Çamlıca 34692, İstanbul	Yıldız Holding A.Ş.	Yönetim Kurulu Üyesi	3/1	1.091,46	%0,003
Mahmut Levent Ünlü	Yönetim Kurulu Üyesi	Ahi Evren Cad. Polaris Plaza No:1 Kat:1 34398 Maslak, Sarıyer/İstanbul	Golden Horn Investments B.V.	Yönetim Kurulu Üyesi	3/1	-	-
Mustafa Büyükbacı	Yönetim Kurulu Üyesi	Kısıklı Cad. Ferah Mah. No:1 Büyük Çamlıca 34692, İstanbul	Yıldız Holding A.Ş.	Yönetim Kurulu Üyesi	3/1	-	-
Tahsin Pamir	Yönetim Kurulu Üyesi	Kuşbakışı Cad. No:19 Altunizade Üsküdar/İstanbul	Yıldız Holding A.Ş.	Yönetim Kurulu Üyesi	3/1	-	-
Güven Obalı	Yönetim Kurulu Üyesi	Kuşbakışı Cad. No:19 Altunizade, Üsküdar/İstanbul	Bağımsız Üye	Yönetim Kurulu Üyesi	3/1	-	-
Cengiz Solakoğlu	Yönetim Kurulu Üyesi	Davutpaşa Cad. No:10, Topkapı Zeytinburnu/İst.	Bağımsız Üye	Yönetim Kurulu Üyesi	3/1	-	-

En son yönetim kurulu üyeleri 26 Eylül 2008 tarihli olağan genel kurul toplantısında 3 yıl süreyle görev yapmak üzere, Murat Ülker, Orhan Özokur, Yıldız Holding A.Ş.'yi temsilen Mustafa Yaşar Serdengeçti, Fikret Işık, Mehmet Atıla Kurama, Mustafa Büyükbacı, Tahsin Pamir, Güven Obalı ve Strategic Investment Fund'ı temsilen Rıfat Saban ve Golden Horn Investments B.V.'yi temsilen Mahmut Levent Ünlü'nün seçilmesine oy birliği ile karar

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demir Kent Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

verilmiştir. Orhan Özokur daha sonra istifa etmiştir ve yerine 16 Nisan 2010 tarihinde Ahmet Özokur seçilmiştir. Fikret Işık daha sonra istifa etmiştir ve yerine Hüseyin Avni Metinkale 28 Nisan 2009 tarihinde yönetim kurulu üyesi olarak seçilmiştir. Daha sonra Şirket'in 12 Ocak 2011 tarihli olağanüstü genel kurul toplantısında Cengiz Solakoğlu'nun bağımsız yönetim kurulu üyesi olarak atanmasına karar verilmiştir.

6.3. Yönetim kurulu üyelerinin ortaklık paylarına yönelik sahip oldukları opsiyonlar hakkında bilgi

Yoktur.

6.4. Önemli olması durumunda yönetim kurulu üyelerinin son beş yılda, yönetim ve denetim kurullarında bulunduğu veya ortağı olduğu bütün şirketlerin unvanları, bu şirketlerdeki sermaye payları ve bu yönetim ve denetim kurullarındaki üyeliğinin veya ortaklığının halen devam edip etmediğine dair bilgi

Önemli Ortaklıklar

Murat Ülker

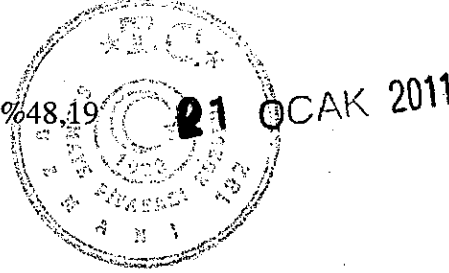
Bellini Gıda San.A.Ş., %43,21

Besler Gıda San. A.Ş., %13,5

Komili Kişisel Bakım Üretim A.Ş., %48,19

Sağlam GYO, %12,5

Yıldız Holding A.Ş., %53



Mahmut Levent Ünlü

Standard Ünlü Menkul Değerler A.Ş., %22

Plato A.Ş., %65,99

SU General Partner S.A., %21,99

SU Private Equity Management Ltd, %21,99

DU International Advisory Ltd, %67

Açık Ufuklar Ltd., %67

Tahsin Pamir

Pamir Danışmanlık Ltd. Şti., %90, geçmiş dönem (devam etmemektedir)

Diğer Yönetim Kurulu Üyeleri ve Denetim Kurulu Üyeleri'nin toplam pay oranları sermayesinin %5'ini geçen miktarda hissedar olduğu şirket bulunmamaktadır.

Devam Eden Yönetim ve Denetim Kurullarındaki Üyelikler

Murat Ülker

Murat Ülker Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş.'ye ilaveten Yıldız Holding ve iştiraklerinin hemen hemen tamamında Yönetim Kurulu Başkanı, Başkan Vekili veya Üyesi olarak bulunmaktadır.

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

**GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.**
Etiler Mahallesi Tepedik Yolu
Demir Kent Sok. No: 1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Mustafa Yaşar Serdengeçti

Kerevitaş Gıda San.Tic.A.Ş., Denetim Komitesi üyesi
Pasifik Tüketim Ürünleri Satış ve Tic. A.Ş., Yönetim Kurulu Başkan Vekili
Hüner Pazarlama ve Ticaret A.Ş., Yönetim Kurulu Üyesi
Rotopaş Ambalaj Sanayi Ticaret A.Ş., Yönetim Kurulu Üyesi

Ahmet Özokur

Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş. şirketine ilaveten Yıldız Holding ve iştiraklerinin büyük kısmında Yönetim Kurulu Üyesi olarak bulunmaktadır.

Rıfat Saban

Profilo Holding A.Ş., ve iştiraklerinin önemli kısmında Denetim Kurulu Üyeliği

Mehmet Atila Kurama

FFK Fon Finansal Kiralama A.Ş., Yönetim Kurulu Başkanı
Gözde Finansal Hizmetler A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili
Yıldız Holding A.Ş., Yönetim Kurulu Üyesi
Sağlam GYO, Yönetim Kurulu Üyesi
Sağlam İnşaat Taahhüt ve Ticaret A.Ş., Yönetim Kurulu Başkan Vekili



Hüseyin Avni Metinkale

FFK Fon Finansal Kiralama A.Ş., Yönetim Kurulu Başkan Vekili
Gözde Finansal Hizmetler A.Ş., Yönetim Kurulu Üyesi

Mahmut Levent Ünlü

Standard Ünlü Menkul Değerler A.Ş., Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Murahhas Aza
Standard Ünlü Portföy Yönetimi A.Ş., Yönetim Kurulu Başkanı
STANDARD Varlık Yönetim A.Ş., Yönetim Kurulu Başkanı
DU Finansal Danışmanlık A.Ş., Yönetim Kurulu Başkanı
Plato A.Ş., Yönetim Kurulu Başkanı
Taç Yatırım Ortaklığı, Yönetim Kurulu Başkanı
Ege Profil, Yönetim Kurulu Üyesi, geçmiş dönem
Fida Film Yapım Dağıtım ve Reklamcılık A.Ş., Yönetim Kurulu Üyesi
SU Turkish Private Equity Opportunities I, S.C.A., SICAR, Yönetim Kurulu Üyesi
SU General Partner S.A., Yönetim Kurulu Üyesi
Turkish Holdings I Cooperatief UA, Yönetim Kurulu Üyesi
Turkish Holdings II Cooperatief UA, Yönetim Kurulu Üyesi
Bosphorus Investments B.V., Yönetim Kurulu Üyesi
Golden Horn Investments B.V., Yönetim Kurulu Üyesi
Galata NV, Yönetim Kurulu Üyesi
SU Private Equity Management Ltd, Yönetim Kurulu Üyesi

Mustafa Büyükbacı

Sağlam İnşaat Taahhüt ve Ticaret A.Ş., Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi

**BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.**

**GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.**
Etiler Mahallesi Tepecik Yolu
Demirkeç Sok. No:1 34337
Beşiktaş - İSTANBUL

Tahsin Pamir

Pamir Danışmanlık Ltd. Şti., Yönetim Kurulu Üyesi, geçmiş dönem (devam etmemektedir)

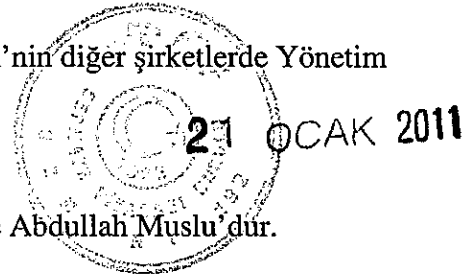
Güven Obalı

Ülker Bisküvi San.A.Ş., Denetim Komitesi Üyesi
Ülker Çikolata San. A.Ş., Yönetim Kurulu Üyesi
Atlantik Gıda Pazarlama ve Tic. A.Ş., Yönetim Kurulu Üyesi
Atlas Gıda Pazarlama ve Tic. A.Ş., Yönetim Kurulu Üyesi

Cengiz Solakoğlu

Ülker Çikolata A.Ş., Yönetim Kurulu Üyesi
Ülker Bisküvi A.Ş., Yönetim Kurulu Üyesi
Atlas Gıda Pazarlama A.Ş., Yönetim Kurulu Üyesi
Atlantik Gıda Pazarlama A.Ş., Yönetim Kurulu Üyesi
Fresh Cake San. A.Ş., Yönetim Kurulu Üyesi
İdeal Gıda A.Ş., Yönetim Kurulu Üyesi
Anadolu Gıda San A.Ş., Yönetim Kurulu Üyesi

Diğer Yönetim Kurulu Üyeleri ve Denetim Kurulu Üyeleri'nin diğer şirketlerde Yönetim ve/veya Denetim Kurulu üyelikleri bulunmamaktadır.



6.5. Ortaklığın denetçilerine ilişkin bilgi

Şirket'in birer yıl süre ile atanan denetçileri Sinan Şahin ve Abdullah Muslu'dur.

Adı Soyadı	İş Adresi	Son 5 Yılda Ortaklıkta Üstlendiği Görevler	Görev Süresi/Kalan Görev Süresi
Sinan Şahin	Kısıklı Cad. Ferah Mah. No:1 Büyük Çamlıca 34692, İstanbul	Denetçi	1/1
Abdullah Muslu	Kısıklı Cad. Ferah Mah. No:1 Büyük Çamlıca 34692, İstanbul	Denetçi	1/1

6.6. Denetçilerin Ortaklık Paylarına Yönelik Sahip Oldukları Opsiyonlar Hakkında Bilgi

Yoktur.

6.7. Önemli olması durumunda denetçilerin son beş yılda yönetim ve denetim kurullarında bulunduğu veya ortağı olduğu bütün şirketlerin unvanları ve bu yönetim ve denetim kurullarındaki üyeliğinin veya ortaklığının halen devam edip etmediğine dair bilgi

Ortaklıklar

Yoktur.

BİZİM TOPTAN
SATIŞ MAĞAZALARI A.Ş.

GARANTİ YATIRIM
MENKUL KIYMETLER A.Ş.
Etiler Mahallesi Tepedik Yolu
Dergir Kent Sok. No:1/34337
Beşiktaş - İSTANBUL