

2018 Faaliyet Raporu



BİR BAKIŞTA BİZİM TOPTAN

Türkiye'nin mağaza sayısı ve coğrafi kapsam bakımından **bir numaralı ve en yenilikçi Cash&Carry (Self-Servis Toptan Ticaret) firması**

Yaklaşık **1 milyon 459 bin⁽¹⁾** aktif müşteri

Mağaza başına yaklaşık **3.000 çeşit ürün**

Ortalama **1.650 m²⁽²⁾ büyüklüğe sahip mağazalar**

2018'de 3,7 milyar TL satış hacmi

(1) İlgili veriler, 31 Aralık 2018 itibarıyla geçerli verilerdir.

(2) Ortalama mağaza kapalı alanını ifade eder.

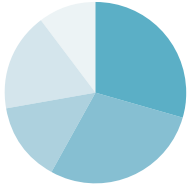
OPERASYONEL GÖSTERGELER

Türkiye çapında geniş mağaza ağı ve ulaşılabilirliğiyle Bizim Toptan, operasyonel verileriyle de sektördeki sağlam konumunu korumaktadır.

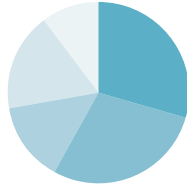
BİZİM TOPTAN MAĞAZALARI



* KATEGORİ BAZINDA SATIŞ DAĞILIMI



	31.12.2017
Tütün Mamulleri	%30
Gıda	%35
Temizlik	%10
Alkolsüz İçecek	%15
Diğer	%10



	31.12.2018
Tütün Mamulleri	%27
Gıda	%35
Temizlik	%11
Alkolsüz İçecek	%16
Diğer	%10

* "İlgili tablo, kategorilerin net satışlar içerisindeki yüzdelerini ifade etmektedir"

Toplam Net Satış Alanı (m²)

2018	174.274
2017	177.420

Toplam Kapalı Alan Büyüklüğü (m²)

2018	283.263
2017	290.653

METREKARE BAŞINA SATIŞ (TL)

Ana Kategoriler

2018	15.663
2017	11.486

FİNANSAL GÖSTERGELER

Müşteri odaklı kanal bazlı satış stratejisini, modern iş yapış teknikleri ve ileri CRM uygulamaları ile birleştiren Bizim Toptan, 2018 yılında finansal ve operasyonel sonuçlarındaki başarılı gelişmelerle yeni bir döneme adım atmıştır.

Toplam Varlıklar (TL)

2018	842.182.879
2017	709.304.772

Net Satışlar (TL)

2018	3.725.343.576
2017	2.896.367.998

Faaliyet Kârı (TL)

2018	30.353.954
2017	(31.459.544)

Net Dönem Kârı (TL)

2018	21.637.496
2017	(30.358.339)

Özet Bilanço (TL)

	31.12.2018	31.12.2017
Dönen Varlıklar	663.654.681	529.099.633
Duran Varlıklar	178.528.198	180.205.139
Toplam Varlıklar	842.182.879	709.304.772
Kısa Vadeli Yükümlülükler	690.151.060	574.875.510
Uzun Vadeli Yükümlülükler	28.181.818	28.643.604
Özkaynaklar	123.850.001	105.785.658
Toplam Kaynaklar	842.182.879	709.304.772

Özet Gelir Tablosu (TL)

	31.12.2018	31.12.2017
Net Satışlar	3.725.343.576	2.896.367.998
Brüt Kâr	409.387.066	244.527.895
Faaliyet Kârı	30.353.954	(31.459.544)
Net Dönem Kârı	21.637.496	(30.358.339)

Finansal Oranlar

	31.12.2018	31.12.2017
Cari Oran	0,96	0,92
Kısa Vadeli Yükümlülükler/Toplam Aktifler	0,82	0,81
Öz kaynak/Toplam Aktifler	0,15	0,15
Brüt Kâr Marjı (%)	11,0	8,4
FAVÖK Kâr Marjı (%)	4,0	1,4
Net Kâr Marjı (%)	0,6	-1,0
Hisse Başına Düşen Net Kâr (TL)	0,361	-0,514

İÇİNDEKİLER

01. Finansal Göstergeler 02. Kısaca Bizim Toptan 03. Ortaklık Yapısı 04. Vizyon, Misyon 05. Organize Toptan Sektörü ve Bizim Toptan 09. Alternatif Satış Kanalları 12. Kilometre Taşları 14. Yönetim Kurulu ve Üst Yönetim 15. Genel Müdür'ün Mesajı 17. 2018 Yılı Faaliyetleri 19. Yatırımlar ve Yatırım Politikası 20. İnsan Kaynakları 21. Sosyal Sorumluluk 22. Yatırımcı İlişkileri 23. Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu

KISACA BİZİM TOPTAN

Bizim Toptan, 69 ildeki 174 mağazasıyla, güçlü CRM uygulamaları ve alternatif satış kanalları ile, Cash&Carry sektörünün mağaza sayısı bakımından en büyük, erişilebilirlik açısından en yaygın ve yenilikçi firmasıdır.

Bizim Toptan; gıda, alkolsüz içecek, tütün mamulleri, temizlik, kişisel bakım, kağıt ürünleri gibi ana ürün kategorilerinde, Türkiye'de faaliyet gösteren ulusal ve uluslararası şirketlerin, tüketici nezdinde bilinirliği yüksek markalarının toptan satışını yapmaktadır.

2001 yılında kuruluş çalışmalarını tamamlayıp, 2002'de faaliyetlerine başlayan Bizim Toptan, 81 ilimizin 69'unda 176 mağazasıyla faaliyet gösteren, Cash&Carry (Organize Toptan Ticaret) sektöründe mağaza sayısı bakımından en büyük ve erişilebilirlik açısından en yaygın firmadır.

Şirket, 2002 yılında 14 mağaza ile faaliyetlerine başlamıştır. 2018 yıl sonu itibarıyla Bizim Toptan, ülke genelinde 174 mağazaya sahiptir.

Şirket; gıda, alkolsüz içecek, tütün mamulleri, temizlik, kişisel bakım, kağıt ürünleri gibi ana ürün kategorilerinde, Türkiye'de faaliyet gösteren ulusal ve uluslararası şirketlerin, tüketici nezdinde bilinirliği yüksek markalarının toptan satışını yapmaktadır.

Toptancılar, tüccarlar, bakkallar, marketler, süper marketler, ihtisaslaşmış perakendeciler, oteller, lokantalar ve kafeler; Şirket'in genel müşteri portföyünü oluşturmaktadır. Şirket, üyelik kartı sahibi ticari vergi mükelleflerine ve bireysel müşterilere satış yapmaktadır.

Ayrıca 2014 yılı Temmuz ayında iş ortaklığı mal tedariki sistemi satın alan Bizim Toptan, bu sistem içindeki üye marketlerin tedarikçiliğini üstlenerek, sektörde iş ortaklığı mal tedariki sistemine sahip olan öncü ve tek şirket konumuna gelmiştir.

Bizim Toptan, ülke genelinde yaklaşık 5.000 yakın ürün çeşidi ve mağaza başına ortalama 3.000 stok kalemiyle cash&carry pazarında müşteri ihtiyaçlarına cevap vermektedir. Şirket'in ürün portföyünü, markalı ürünler ve öz markalı ürünler olarak gruplandırmak mümkündür. Satışa sunulan SKU'ların yaklaşık %95'i markalı ürünlerden, %5'si ise öz markalı ürünlerden oluşmaktadır.

Yıldız Holding'in katkılarıyla güçlü bir ortaklık yapısına sahip olan Bizim Toptan, 2011 yılında halka arz edilmiş ve hisse senetleri Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlamıştır. Nakit yaratan büyüme stratejisiyle hareket eden ve ülke çapındaki yaygınlığını sürekli artıran Bizim Toptan, 2018 yılında stratejik planları ile uyumlu olarak müşteri çeşitliliğini ve sayısını artırmaya odaklanmış, mağaza başına ciro artışı sağlamış, alternatif satış kanalları olan PROSAF (Profesyonel Satış Gücü) ve dijital satış platformu kanallarını geliştirmiştir.

Bizim Toptan, hissedarlarına olan yükümlülüklerini de yerine getirerek 2011 yılı karından brüt 14.150.000 TL; 2012 yılı karından brüt 12.480.000 TL; 2013 yılı karından 12.692.000 TL; 2014 yılı karından brüt 2.070.000 TL nakit; 2015 yılı karından da brüt 3.950.000 TL temettü dağıtmıştır. Şirketin mevcut büyüme politikası çerçevesinde 2016 yılı karından kar payı dağıtılmamıştır. Buna karşın 2017 yılı içinde Bizim Toptan Yönetim Kurulu, tamamı geçmiş yıl karlarından karşılanmak üzere çıkarılmış sermayesini 20.000.000 TL (%50 oranında) artırma kararı vermiştir. 04.10.2017 tarihi itibarıyla %50 oranında bedelsiz olarak artırılan sermayeye yönelik yeni paylar, pay sahiplerinin hesaplarına aktarılmıştır.

Bizim Toptan'ın Şirketin uzun vadeli büyüme stratejileri çerçevesinde yatırım, finansman planları ve karlılık durumu da dikkate alınarak, SPK tebliğ ve düzenlemelerine istinaden Yönetim Kurulu önerisi ve Genel Kurul onayı ile dağıtılabılır net karın %50' sini pay sahiplerine nakden temettü olarak dağıtılması yönünde temettü politikası bulunmaktadır.

ORTAKLIK YAPISI

Güçlü ortaklık yapısıyla Türkiye'nin mağaza sayısı ve coğrafi yaygınlık açısından en büyük cash&carry şirketi olan Bizim Toptan, 2011 yılında halka açılmıştır.

Bizim Toptan'ın hisse senetleri 03 Şubat 2011 tarihinden itibaren Borsa İstanbul'da işlem görmektedir. Bizim Toptan'ın 2018 yıl sonu itibari ile ortaklık pay durumu aşağıdaki tabloda belirtilmektedir.

Ortaklığın Ünvanı	31 Aralık 2018 Pay Tutarı	%	31 Aralık 2017 Pay Tutarı	%
Yıldız Holding A.Ş.	33.111.291	55,19%	33.111.291	55,19%
Halka Açık Kısım(diğer*)	21.271.790	35,45%	21.271.790	35,45%
EMAP Limited	5.616.920	9,36%	5.616.920	9,36%
Toplam Sermaye	60.000.000	100,00%	60.000.000	100,00%

(*)Merkezi Kayıt Kuruluşu'nun 31.12.2018 tarihli verisidir.



VİZYON

Hızlı tüketim ürünleri sektöründe; yaygın, çağdaş ve güvenilir konsepti ile Türkiye'nin bir numaralı toptancısı olmak.

MİSYON

Müşteri ve tedarikçilerinin maliyetlerini ve risklerini azaltıp onlara rekabet avantajı sağlayan stratejik iş ortağı olmak.



ORGANİZE TOPTAN SEKTÖRÜ VE BİZİM TOPTAN

Bizim Toptan 69 ildeki 174 mağazası, müşterilerine sağladığı avantajlar ve ulaşılabilirliği ile tüm müşteri grupları için en iyi alternatif olmayı sürdürmektedir.

Arz ve talep yönündeki büyüme dinamiklerini dikkate alan Şirket, toptan konseptinde bir dönüşüm gerçekleştirerek tedarikçilerin daha geniş bir mağaza ağı ve müşteri kitlesine ulaşabilme taleplerini en etkin biçimde karşılamaktadır. Bunun yanında Pazar dinamiklerini analiz ederek sürdürülebilir büyüme yolunda toptan konseptindeki mağazalarını çok kanallı satış stratejisine hizmet edebilir şekilde konumlandırmakta, alternatif dağıtım kanalları oluşturmakta ve iş ortaklığı mal tedarik modeli ile işini zenginleştirmeye devam etmektedir.

2018 yılı Türkiye ekonomisi içini iktisadi faaliyetin olumlu seyrizlediği bir yıl olurken, küresel dinamiklerin etkileri özellikle para piyasasında etkili olmaya devam etmiştir. ABD'de devam eden faiz artırım süreci ve diğer küresel gelişmeler ile Türk Lirası yıl içinde zaman zaman değer kaybettirmiştir. Türk Lirası'nın değer kaybı içeride üretim maliyetlerini artırarak fiyatlar genel düzeyinde artışa neden olmuştur. Üretici fiyatları (ÜFE) 2018 yılında %33,64 oranında artarken, tüketici fiyatları (TÜFE) %20,30 oranında artmıştır.

Döviz kuru ve enflasyon göstergelerindeki dalgalanmalar nedeniyle yıl sonu itibarıyla tüketici güven endeksi bir önceki yılki 65,1 seviyesinin altında, 58,2 olarak gerçekleşmiştir.

Yine de 2018 yılında Türkiye, güçlü ekonomik büyümesi, genç nüfusu ve artan kentleşme oranıyla Hızlı Tüketim Ürünleri (FMCG) toptan satış piyasasında sürekli büyüme potansiyeli taşıyan bir yapıya sahip olmuştur. Türkiye'deki FMCG toptan satış sektörünün kesin ölçümü yapılamamakla birlikte, yaklaşık %94'ünün geleneksel toptan satıcılar ve dağıtımçılarından oluştuğu tahmin edilmektedir. Bu bağlamda ülkemizde, tahminen toplam 7.000(1) toptan satıcı ve dağıtımçı bulunmaktadır.

Buna karşın, Bizim Toptan'ın da içinde bulunduğu ulusal ölçekli cash&carry şirketlerinin sayısı üç olup, bunun yanında bölgesel olarak faaliyet gösteren ve tekli cash&carry şirketleri olarak bilinen çok sayıda marketli de organize cash&carry pazarı içinde sayılmaktadır ve sayıları artmaktadır.

İçinde bulunduğu pazardaki dağınık yapı ve rekabet koşullarına karşın Bizim Toptan 2007 yılından bu yana mağaza sayısını hızlı şekilde artırarak, Türkiye'nin coğrafi açıdan en yaygın cash&carry toptancısı konumunu korumaktadır. Arz ve talep yönündeki büyüme dinamiklerini dikkate alan Şirket, toptan konseptinde bir dönüşüm gerçekleştirerek tedarikçilerin daha geniş bir mağaza ağı ve müşteri kitlesine ulaşabilme taleplerini en etkin biçimde karşılamaktadır. Bunun yanında Pazar dinamiklerini analiz ederek sürdürülebilir büyüme yolunda toptan konseptindeki mağazalarını çok kanallı satış stratejisine hizmet edebilir şekilde konumlandırmakta ve iş ortaklığı mal tedarik modeli ile işini zenginleştirmeye devam etmektedir.

Diğer taraftan son yıllarda hayata geçirdiği HORECA ve kurumsal müşteriler başta olmak üzere, diğer potansiyel müşteri gruplarının talep ve ihtiyaçlarına yönelik projeleri hız kesmeden devam ettirmektedir. Satış ağını ve müşteri kitlesini sürekli artıran Şirket, müşteri çekmek mevcut müşteriyi elde tutmak ve Müşteri segmentlerini geliştirmek üzere çalışmalarını aktif bir şekilde uygulamaktadır. 2017 yılında bu konuda stratejisini gözden geçirerek uygulamaya yönelik revizyonlar yapmış olan Şirket, 2018 yılında bir önceki yıl attığı adımların geri dönüşlerini hızlı şekilde almış bulunmaktadır. Bizim Toptan; sağladığı fiyat avantajı, ulaşılabilirlik ve diğer kolaylıklarıyla sektördeki rakiplerinden ayrılmaktadır. Yenilikçi uygulamalarıyla sektöre değer katan Bizim Toptan, "müşterisine en yakın noktada" ve daha küçük mağazalarda tüm ihtiyaçları giderebilme olanağı sunmaktadır. Faaliyetlerinde esneklik ve ölçeklendirilebilme ilkelerini temel alan Bizim Toptan, sektörde pek çok yeniliğin ve en iyi uygulamaların öncüsü konumundadır. Bu çerçevede toptan marketçiliği iş modelini zenginleştirerek market kanalı tedarikçiliği sürecinde oluşan iş ortaklığı mal tedariki sisteminin de Türkiye'de B2B alanında öncüsü olmuştur.

Ayrıca 2018 yılında Profesyonel Satış Gücü olan Prosaf'I devreye alarak belli müşteri kanallarına servis hizmeti sunmaya başlamıştır. Yine yıl içinde dijital satış platformunu iyileştirerek pazardaki dijitalleşme adımlarını takip etmektedir.

(1)Frost and Sullivan ve şirket tahminleri



Bizim Toptan'ın 2011-2018 arasındaki dönemde yıllar itibarıyla satışlarının dağılımı aşağıdaki tabloda sunulmaktadır.

(Bin TL)	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ana Kategoriler ⁽²⁾	1.271.770	1.469.930	1.697.308	1.742.849	1.877.791	2.017.353	2.037.870	2.729.711
Diğer Kategoriler	461.202	503.924	549.534	536.548	685.985	775.806	858.498	995.633
Toplam	1.732.972	1.973.854	2.246.842	2.279.397	2.563.777	2.793.160	2.896.368	3.725.344

Bizim Toptan'ın 2011-2018 yılları arasında FAVÖK performans göstergeleri yıllar itibarıyla aşağıdaki tabloda verilmektedir.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
FAVÖK ⁽¹⁾ (milyon TL)	62,7	69,2	69,1	61,4	71,0	67,6	41,6	148,1
FAVÖK Marjı	3,6%	3,5%	3,1%	2,7%	2,8%	2,4%	1,4%	4,0%

FAVÖK (TL milyon)⁽¹⁾

2018	148,1
2017	41,6
2016	67,6
2015	71,0
2014	61,4
2013	69,1
2012	69,2
2011	62,7

FAVÖK Marjı (%)⁽¹⁾

2018	4,0
2017	1,4
2016	2,4
2015	2,8
2014	2,7
2013	3,1
2012	3,5
2011	3,6

⁽¹⁾ FAVÖK Faaliyet Kârına Amortisman ve İtfa Payları Giderleri eklenerek, esas faaliyetlerden diğer gelirler ve giderler hariç tutularak hesaplanmıştır.

⁽²⁾ Aksi belirtilmedikçe ana kategori satışları ile tütün dışı ürün satışları ifade edilmektedir.

B2B Alanında Bir İlk: BİZİMLE KİM ORTAK OLMAK İSTEMEZ Kİ! Kazandıran İş Ortaklığı Tedarik Modeli: SEÇ

İş modelini geliştirmek ve zenginleştirmek için 2014 yılında stratejik adımlar atan Bizim Toptan, kanal bazlı büyüme stratejisi çerçevesinde, market kanalındaki büyümesini artırmak için, Şok Marketler A.Ş.'nin iş ortağı olarak faaliyet gösteren 196 iş ortağı mağazasının, sabit kıymetleri dahil iş ortaklığı mal tedarik sözleşmelerini ve bu sözleşmelerden kaynaklanan tüm haklarını 16 Temmuz 2014 tarihinde satın almıştır.

İş ortaklığı mal tedariki sisteminin işleyişi, Bizim Toptan'ın sahip olduğu geniş ürün portföyü ve satın alma gücü ile sistem kapsamındaki marketlere avantajlı fiyatlardan mal ve hizmet sunulması temeline dayanmaktadır. Türkiye'de kendi alanında bir ilk olan bu yapılanmayla birlikte Bizim Toptan'ın satın alma gücünü iş ortağı olan marketlerinin sahadaki güçleriyle birleştirmeyi hedeflemektedir. İş ortağı marketlerin, girişimci ruhlarını koruyarak bir çatı altında toplanmasını hedefleyen bu yapı ile Bizim Toptan hem iş ortaklığı mal tedarik sisteminde yer alan iş ortaklarının en büyük tedarikçisi olmayı hem de sağladığı faydalar ile onların rekabet güçlerini artırmayı amaçlamaktadır.

Burada Bizim Toptan'ın stratejisi: B2B anlayışı ve karşılıklı kazan-kazan stratejisi ile iş ortakları ile birlikte büyüme.

Bizim Toptan'ın, iş ortaklığı mal tedariki sistemi ilk etapta ağırlıklı olarak Türkiye'nin batı bölgesine ve 150 - 400 m² büyüklüğündeki süpermarket kanalındaki müşterilerine odaklanmıştır 2017 yılında hem Güney hem de Kuzel bölgelerden yeni iller sisteme eklenmiştir. 2018 yılında da mevcut bölgelerde mağaza sayıları arttırılmakla birlikte, Doğu Bölgelere açılan mağazalarla Türkiye'nin dört bir yanında 61 ilde 539 mağaza sayısına ulaşarak coğrafi yaygınlık arttırılmıştır.

Bizim Toptan, iş ortaklığı mal tedariki sistemindeki iş ortaklarına, tüm yasal hak sahipliği kendisine ait olan "SEÇ Market" ismini sunmaktadır.

Ayrıca,

- Bayilere lojistik, promosyon ve tanıtım desteği,
- Markalı ve öz markalı ürünlerden oluşan geniş ürün yelpazesinde indirimli fiyatlar ve ek bonuslar,
- Kolay ve hızlı sipariş verebilme,
- Pazarlama ve operasyonel bilgi paylaşımı ile iş ortaklarının büyümesini desteklemektedir.

2018 yıl sonu itibarıyla SEÇ iş ortaklığı sistemi, 539 mağaza ile, Bizim Toptan'ın satış gelirlerine 278 milyon TL katkı sağlamıştır.





ALTERNATİF SATIŞ KANALLARI

PROSAF (PROFESYONEL SATIŞ GÜCÜ)

Satışın Yeni Gücü

Prosaf geleneksel ve Ev Dışı Tüketim noktalarına ulaşmak için Bizim Tiptan'daki profesyonel çözüm ortağıdır.

Sektöründe faaliyet gösteren akaryakıt istasyon marketleri, kurumsal müşteriler, otel, restoran, fast-food, cafe, pastane, catering firmaları, işletme mutfakları, turizm tesisleri, sanayi kuruluşları, hastane kantini, okul kantini, kamu kurum ve kuruluşlarının kantinlerinin ihtiyacı olan tüm ürünleri gerek kısa vadeli gerek uzun vadeli anlaşmalar yaparak, özel avantajlar sunarak ve servis hizmeti vererek, ürün tedarikini ve dağıtımını gerçekleştirmektedir.

Müşterilerine;

- İhtiyaçları olan tüm ürünler tek bir tedarikçiden,
- Tanzim & Teşhir Desteği
- Kolay İade & Değişim Süreçleri
- Esnek Ödeme Avantajları
- Yerinde Teslimat
- Online Sipariş

Hizmetleri sunmaktadır.

Müşterilerinin ihtiyaçları için özel tedarik planlama sistemi, yetişmiş personeli ve geniş lojistik hizmeti ile çözüm ortağı olma yolunda ilerleyen Prosaf ekibi, 2018 yılında gelişerek 41 ilde, 52 Bizim Tiptan mağazasında faaliyet gösterir duruma gelmiştir.

Prosaf yol haritası;

1. Müşteri Segmentasyonu ile her müşteri grubuna özel ürün portföyü oluşturarak müşterilere ihtiyacı olan tüm ürünleri eksiksiz temin etmek.

2. Prosaf Marine Servis: Deniz Turizminin yoğunlukta olduğu sezonluk bölgelerde özel ekipler, frigolu araçlar ve elektrikli motorlu araçlar ile, marina müşterilerinin teknelerine kadar taleplerini ulaştırmak. (Bu amaçla Marine Servise özel Göcek Marina mağazası 2018 yılında hizmete girmiştir.)

3. Kurumsal ve Zincir Müşteriler: Orta ve büyük ölçekli şirketlerin tüm ofis gıda ve kumanya ihtiyaçlarının, markalı ve öz markalı ürünlerden oluşan geniş ürün portföyü, rekabetçi fiyatlar ve yaygın erişim ağı ile temin etmek

4. Prosaf'a Özel Yeni Ürün Portföyü: Ürün kategorilerinde stratejik hamleler ile müşteri ihtiyaçlarına cevap veren yeni ürünlerin portföye eklenerek, portföyün zenginleştirilmesi. (Pazarda isim yapan yabancı markalar ve taze balık).



ALTERNATİF SATIŞ KANALLARI

Dijital Satış Platformu– Dijital Ticaret Pazarında Bizim Toptan

Müşteri alışveriş alışkanlığının her geçen gün daha fazla yönlendiği ve büyük bir büyüme potansiyeli barındıran dijital ticaret alanında; kendi sektöründe birçok uygulaması ile öncü olma çizgisine sahip Bizim Toptan Dijital satış platformu projesi ile boy göstermektedir. Bu kapsamda, 2017 yılında denemeleri hayata geçen "Bizimtoptan.com.tr" Kurumsal ve Dijital Satış Platformu Web sitelerinin tüm teknik altyapısı ve müşteri yüzü yenilenerek, Mart 2018 itibarıyla tüm müşterilerin kullanımına açılmıştır.

Yeni yapısında Dijital Satış Platformu sitesi, müşterilerin web ve mobil platformlar üzerinden siparişlerini kolaylıkla oluşturabilecekleri çok daha hızlı ve kullanıcı dostu hale gelmiştir.

2500 çeşide yakın ürünün satışa sunulduğu web sitesinde, ürün sayısı ve çeşitliliğinin daha da artırılması hedeflenmektedir. Bizim Toptan'ın sunduğu zengin ürün çeşidi ve uygun fiyat avantajları dışında ticari kredi kartları için uygulanan taksit seçeneklerinden de online alışverişlerde yararlanılabilmektedir.

Online alışveriş yapan müşterilerine, siparişlerini en hızlı ve uygun şekilde ulaştırmayı hedefleyen Bizim Toptan, sipariş içerik ve boyutuna göre kargo veya araçla teslim gibi lojistik seçenekleri sunmaktadır.

Her geçen gün daha çok dijitalleşen ve dijital ticaretin daha çok önem kazandığı günümüz koşullarında; Bizim Toptan teknolojiyi en yakından takip ederek, uygulamalarıyla perakende sektörünün öncü oyuncularından olmayı hedeflemektedir.





KİLOMETRE TAŞLARI

2001 yılında 14 mağaza ile faaliyete başlayan Bizim Toptan, kısa sürede mağaza sayısı ve coğrafi yaygınlık açısından sektörün en büyük ve öncü kuruluşu haline gelmiştir.

2001

Toptan sektörünün öncü şirketi Bizim Toptan, başarılarla dolu yolcuğunun ilk adımını atmıştır. Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş. (Bizim Toptan) 2001 yılında kurulmuş ve Türk Ticaret Kanunu hükümleri uyarınca İstanbul'da tescil edilmiştir.

2002

Kuruluş sürecini tamamlayan Bizim Toptan, sekiz tanesi iş ortaklığı sistemi ile çalışan toplam 14 mağaza ile faaliyetlerine başlamıştır. Kurumsal stratejisi ve güçlü organizasyon yapısıyla, Türkiye toptan satış sektörünün öncü kuruluşu olma yolundaki hızlı ilerleyişine başlamıştır.

2006

Türkiye geneline yayılan 59 mağaza ile faaliyet gösteren Bizim Toptan, 2006 yılı içinde mağazaların iş ortaklığı modeliyle işletilmesine tamamiyle son vermiş, mağazalarının tamamını kendisi işletmeye başlamıştır.

2007

Bizim Toptan, 20 yeni mağaza daha açarak sektörde hızlı bir yükseliş trendi yakalamıştır. Strategic Investment Fund, Şirket hisselerinin %20'sini Yıldız Holding'den satın alarak Bizim Toptan'a ortak olmuştur.

2008

11 yeni mağaza açarak sektördeki büyümesini sürdüren Bizim Toptan'ın, toplam satış rakamları yeni bir ivme kazanmıştır. Şirket'in mevcut mağazalar zincirine yeni A tipi büyük mağazalar eklenmiştir. Golden Horn Investments B.V. hisselerin %20'sini Yıldız Holding'den satın alarak Bizim Toptan'a ortak olmuştur.

2009

Yaygın satış ağını 7 yeni mağaza ile geliştiren Bizim Toptan, Capital Dergisi'nin 500 şirket araştırmasında ciro bakımından Türkiye'nin

55. en büyük şirketi olarak yer almıştır. Kilit tedarikçiler vasıtasıyla satın alma gücünü etkinleştiren ve ürün kombinasyonunu geliştiren Bizim Toptan, krize rağmen başarılı bir performans sergilemiştir.

2010

12 yeni mağaza ile müşterilerine hizmete devam eden Bizim Toptan, aktif müşteri sayısını 194 binin üzerine çıkarmıştır. Frost & Sullivan Firması'nın 2010 yılında yaptığı "Türkiye Cash&Carry Pazarı" araştırmasına göre Bizim Toptan, mağaza sayısı bakımından Türkiye'nin en büyük cash&carry toptancısı konumuna gelmiştir.

2011

15 yeni mağaza ile mağaza sayısını 124'e çıkaran Bizim Toptan, aktif müşteri sayısını ise 228 bin'e yükseltmiştir. Bizim Toptan 2011 yılı Ocak ayında halka arz işlemini sonuçlandırmış ve şirketin hisse senetleri 03 Şubat 2011 tarihinde de Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlamıştır. Şirket 2011 yılında yeni kanal yönetimine geçmiş ve bu kapsamda HORECA segmentine ağırlık vermiştir. 2011 yılının son aylarında müşterilerine avantaj sunmak amacıyla Bizim Profesyonel Kart uygulaması başlatılmıştır.

2012

Yeni açılan 15 mağazası ile 137 mağazaya ulaşan ve yurt genelindeki ağını genişleten Bizim Toptan, 2012 yılında uygulamaya koyduğu HORECA projesi ve müşterilerine cazip imkanlar sunan Bizim Profesyonel Kart uygulaması sayesinde aktif müşteri sayısını 228 bin'den 333 bin'e yükseltmeyi başarmıştır.

2013

Büyüme stratejisine hız kesmeden devam eden Bizim Toptan, yurt genelinde 152 mağazaya ulaşmıştır. Müşterilerine sağladığı fiyat avantajı ve ödeme kolaylığı ile Türkiye

genelinde 64 ilde faaliyet gösteren Bizim Toptan 2013 yılında aktif müşteri sayısını 333 bin'den 445 bin'e yükseltmiştir.

2014

Türkiye genelinde 65 ilde 153 mağazaya ulaşan Bizim Toptan, müşteri sayısını 445 bin'den 650 bin'e yükseltmiştir. Temmuz ayında 196 mağazadan oluşan iş ortaklığı operasyonu satın alarak Türkiye'de B2B alanında iş ortaklığı sistemi sahibi olan ilk ve tek cash&carry oyuncusu olmuştur.

2015

Kanal bazlı satış stratejisi ile sürdürülebilir, karlı büyümeye odaklanan Bizim Toptan, yıl genelinde açtığı 3 yeni mağaza ile Türkiye genelinde 67 ilde 156 mağazaya ulaşmıştır. Aktif müşteri sayısını 650 bin'den 764 bin'e yükseltmiştir. Türkiye'de B2B alanında bir ilk olan iş ortaklığı sistemine dahil olan iş ortağı sayısını da yıl sonu itibarıyla 262'ye ulaştırmıştır.

2016

Bizim Toptan 2016 yılında da çok kanal satış stratejisine odaklanmış, mağaza sayısını 156'dan 162'ye artırmış, Türkiye genelinde faaliyet alanını 68 ile yükseltmiştir. Bizim Toptan, yıl içinde iş ortağı mal tedariki sistemine "Seç Market" markası ile devam etme kararı almış ve sistem içindeki iş ortağı sayısını yıl sonu itibarıyla 332'e ulaştırmıştır. Yıl içinde öz markalı ürün kategorisini geliştirmeye odaklanmış olan Bizim Toptan, bu kategorideki SKU sayısını 200'ün üzerine çıkartmış, satış gelirlerinin ana kategori satışları içindeki payını %8'den %12,8'e artırmıştır.

2017

Bizim Toptan, 2017 yılını satış stratejisinin rehabilite edildiği, daha karlı satışlara ulaşmak için tüm fonksiyonların yeniden gözden geçirildiği "geleceğe yatırım" dönemi olarak konumlandırmıştır. Bu

dönemde mağaza açılışlarını hızlandırmış, mağaza sayısını 162'den 176'ya yükseltmiştir. Satış stratejisinin uygulama yönünde düzenlenmesinin parçası olarak, büyük sepet ölçeğinde satışlarını yaptığı büyük toptancı müşterilerine yönelik, 7 mağaza açmış, mevcut mağaza performanslarını da bu sayede geliştirmiştir. Öz markalı ürün kategorisinde kaliteli ve uygun fiyatlı ürün yelpazesi ile tüketicilerine ulaşmış, bu kategorideki satışların ana kategori satışlarına oranını %15 seviyelerine yükseltmiştir. İş ortağı mal tedarik sistemindeki "Seç Market" sayısını 381'e ulaştırırken, iş ortaklarına sunduğu uygun fiyatlı geniş ürün portföyü ile tedarik oranını da geliştirmiştir.

2018

2018 yılında bir önceki yıl dönüşüm yönünde attığı adımların olumlu sonuçlarını almaya başlayan Bizim Toptan, güçlü CRM uygulamaları ile aktif müşteri sayısını bir önceki yıla göre %37,2 oranında artırarak yaklaşık 1,5 milyon müşteriye hizmet vermiştir. Mağazalarının fonksiyonlarını geliştirerek mağaza başına düşen satış gelirini hedeflemeyi amaçlayan Bizim Toptan, Prosaf isimli Profesyonel Satış Gücü ile müşterilerine servis hizmeti sunma çalışmalarına başlamıştır. Alışveriş Merkezi içindeki ilk mağazası olan Pendik Marina Mağazasını ve Marine Servis hizmetine hizmete alan Bizim Toptan, İş ortağı mal tedarik sistemindeki "Seç Market" sayısını da hızlı bir artış ile 381'den 539'a ulaştırmıştır. Bizim Toptan, 2019 yılında tüm müşteri grupları için en iyi seçim olarak, markalı ve kaliteli öz markalı ürünlerini, fiyat avantajı ve ödeme kolaylığı ile sunmaya devam edecek olup, dijitalleşme ve alternatif kanallardaki gelişmesi ile sektördeki güçlü konumunu korumayı hedeflemektedir.

YÖNETİM KURULU VE ÜST YÖNETİM

Yönetim Kurulu

Adı Soyadı	Görevi	Seçildiği Tarih	Görev Süresi
Cengiz Solakoğlu	Yönetim Kurulu Başkanı/YK Bağımsız Üye	24.04.2017	3 yıl
Mustafa Yaşar Serdengeçti	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	24.04.2017	3 yıl
Murat Ülker	Yönetim Kurulu Üyesi	24.04.2017	3 yıl
Ali Ülker	Yönetim Kurulu Üyesi	24.04.2017	3 yıl
Mahmut Levent Ünlü ^(*)	Yönetim Kurulu Üyesi	24.04.2017	3 yıl
Erman Kalkandelen	Yönetim Kurulu Üyesi	24.04.2017	3 yıl
Füsün Akkal Bozok	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	24.04.2017	3 yıl
Bendeve Palandöken	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	24.04.2017	3 yıl

(*) Mahmut Levent Ünlü, EMAP Ltd. şirketini temsil etmektedir.

Üst Yönetim

Adı ve Soyadı	Görevi	Şirketteki Süresi	Mesleki Tecrübesi
Hüseyin Balcı	Genel Müdür	2 yıl	21 yıl
Recep Çalışkan	Ticaretten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı	14 yıl	25 yıl
Özden Erol Dünder	Finans Direktörü	2 yıl	22 yıl
Tank Duvan	Satış Operasyon Direktörü	2 yıl	18 yıl
Veysel Hasanhocaoğlu	Özel Kanallar Satış Direktörü	1 yıl	19 yıl

GENEL MÜDÜR'ÜN MESAJI

Değerli Paydaşlarımız,

2018 yılının değerlendirmesine başlarken, bir önceki yıl aldığımız aksiyonların olumlu sonuçlarını görmenin ve sizlere 2018 yılı için vermiş olduğumuz sözleri tutmanın gurur ve mutluluğu içinde olduğumuzu belirtmek isteriz.

2018 yılında, her gün Bizim Toptan'ı daha modern, daha dijital, daha sağlıklı, sürdürülebilir büyüme ve karlılık gösteren bir şirket haline getirmek için tüm Bizim Toptan çalışanları olarak büyük bir istekle çalıştık. Hem bir önceki yıl attığımız adımların, hem de bu büyük isteğimizin sürdürülebilirliği için, kendi içimizde kültürel bir dönüşüm yaşıyoruz. Bu kültürel dönüşümde mottomuz değer yaratan, müşteri odaklı iş kültürünü her seviyedeki aksiyonlarımızın temelinde yerleştirmektir. "Türkiye'nin En Uygun Fiyatlı ve En Yaygın Toptan Marketi" olma iddiamızı başarı ile devam ettirmek ve bu süreçten tüm paydaşlarımıza fayda yaratmak için bu dönüşüm sürecimiz devam etmektedir.

Bir önceki yıl başladığımız güçlü CRM uygulamaları, bu dönüşüm sürecinde iş yapış şekillerimizin merkezinde yer aldı. Dijital dünya ile senkronize ettiğimiz CRM uygulamalarımız ile artık müşterilerimizin ihtiyaçlarını, daha müşterilerimiz mağazamıza gelmeden anlayabiliyor ve gerekli aksiyonları alabiliyoruz. Bu sayede tüm müşteri gruplarımızın ihtiyaçlarına cevap verebilecek ürün portföyü gelişimini, yeni öz markalı ürün lansmanlarını ve en iyi fiyatları oluşturabiliyoruz.

Sahaziyaretlerimizde müşterilerimize dokunuyor, yerel markalara duydukları ihtiyaçları analiz ederek, hem müşteri taleplerini karşılıyor hem de yerel markalara destek oluyoruz. Yerli ve yabancı markalarla sürdürdüğümüz yakın ilişkilerin yanında öz markalı ürün portföyümüzü de geliştirmeye devam ediyoruz.

Müşteri ve ürün portföyündeki bu yatırımlarımıza devam ederken, 2018 yılında satış kanallarımız için de dönüşüm hamlesi başlattık. İlk kez bir alış

veriş merkezinin içinde faaliyet gösteren Bizim Toptan mağazası, Pendik Marina mağazamızı hizmete açtık. Akabinde marina müşterilerimize daha iyi hizmet sunmak üzere Göcek Marina'daki mağazamızı da faaliyete geçirdik. İçinde bulunduğumuz konjonktür gereği verimsiz ve beklenen faydayı üretemeyen operasyonlarımızı da gözden geçirdik. Bu çerçevede yıl içerisinde 3 mağazamızın yerini daha verimli hizmet üretebilecekleri yeni yerlerine taşıdık. Taşımak veya yenilemek suretiyle iyileştiremeyeceğimize inandığımız 4 mağazamızdaki operasyonlarımızı da sonlandırdık.

Hâlihazırda Türkiye'nin 69 ilinde 174 mağazamız ile hizmet verirken, pazarın dönüşümüne ve çağın gereklerine uygun şekilde satış kanallarımızı çeşitlendirmeyi sürdürüyoruz. Bu amaçla Profesyonel Satış Gücü –Prosaf- olarak isimlendirdiğimiz uzman satış ekibimizi oluşturduk. Prosaf ekibimiz bugün 41 ilimizde 52 Bizim Toptan mağazası üzerinden müşterilerimize servis hizmeti vermektedir. Prosaf ekibinin hizmet verdiği müşteri portföyü stratejik olarak önem verdiğimiz akaryakıt istasyon marketleri, kurumsal müşteriler, otel, restoran, fast-food, cafe, pastane, catering firmaları, işletme mutfakları, turizm tesisleri, sanayi kuruluşları, hastane kantini, okul kantini, kamu kurum ve kuruluşlarının kantinlerinden oluşmaktadır. Prosaf ile hem bu müşteri gruplarındaki penetrasyonumuzu artırmayı, hem de mağazalarımızın performanslarını iyileştirmeyi hedeflemiştik. İlk sonuçlarımız, bu hedeflerimize ulaşmada başarılı olduğumuzu göstermektedir.

Ayrıca yıl içinde yüz yüze kanallarımızda olduğu gibi dijital satış platformumuzu da yeniledik, web sitesini kullanıcı dostu yeni ara yüzü ile faaliyete geçirdik. Müşterilerimizin dijital ortamda da en iyi servis seviyesi ile tatmin edecek bir platform oluşturmak için çalışmalarımız devam etmektedir. Bu faaliyetler, Şirketimizin dijitalleşme konusundaki dönüşümlerini göstermek adına önemli adımlardan biridir.

Müşteri, ürün, fiyat ve satış kanallarına yaptığımız yatırımlar ile amacımız 2018 yılında pazardaki konumumuzu güçlendirerek sürdürmek idi. Nitekim 2018 yılının tüm ekonomik koşulları altında dahi, ticaretimize devam ederek ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap vererek işimizi geliştirmeyi başarmış bulunuyoruz. Bunun en güzel kanıtı yaptığımız pazar araştırmalarında müşterilerimizin bizi "en bereketli" ve "en cana yakın" alışveriş noktası olarak tanımlamasıdır. Bu teveccüh tüm rakamların ötesinde gurur ve mutluluk vericidir. Bu tecevühün rakamlarımıza nasıl yansıdığını da sizlerle paylaşmak isteriz:

Bizim Toptan olarak 2018 yılında yeni müşteri kazanma ve müşteri kaybını önlemedeki başarılı pazarlama faaliyetlerimiz ile aktif müşteri sayımızı 2017 yılına göre %37,2 oranında artırarak 1 milyon 459 bin müşteriye yükseltmiş bulunuyoruz. Bu rakam Bizim Toptan tarihindeki yeni bir rekor olup, sürdürülebilir büyümemizin temeli ve en önemli dayanağıdır.

Toplam satış gelirlerimizde çeyrekler içinde rekorlar kırarak, yılın tamamında %28,6 oranında büyüme elde etmiş durumdayız. Ciromuz yılsonunda 3,7 milyar TL'yi aşmış olup, bu rakam tarihimizdeki en yüksek satış geliridir. Ana kategori satışlarımızda gösterdiğimiz %34'lük büyümenin etkisi ile ürün miksinde olumlu yönde gelişme gösterirken; horeca, kurumsal, bireysel ve SEÇ Market kanallarının toplam satışlar içindeki payının %36'dan %41'in üzerine yükselmesi ile de müşteri miksinde iyileşmeyi sağlamış bulunuyoruz. Bu başarılı sonuçlar pek tabii ki beraberinde karlılıklarımızda da iyileşmeyi getirmektedir. Brüt karımız bir önceki yıla göre %67 oranında artarken, brüt kar marjımız da %11'e yükselmiş durumdadır. Ana kategori ürünlerindeki brüt kar marjımız %14,3 ile tarihi en yüksek seviyelere ulaşmış olup, Bizim Toptan için yeni bir çağın başladığının sinyalini vermektedir. Yine FAVÖK marjımız da %4,0 ile şirket tarihimizin en yüksek oranına ulaşmıştır. Daha da önemlisi şirketimiz 21,6 milyon TL net kar elde etmiştir.

Değerli paydaşlarımız;

Yukarıda vurguladığımız rakamlar önemli başarılar olup, tüm Bizim Toptan personelinin emeği ve sizlerin inancı ile gerçekleşmiştir. Bizler için bu rakamlarla birlikte daha temel olan konu, ülkemiz ekonomisine olan katkımız ve vatandaşlarımıza Türkiye'nin en kaliteli markalarını, en iyi fiyat ve en iyi hizmet ile ulaştırma amacımızdır. Bu amaçla 2018 yılında iş ortaklığı mal tedarik sisteminde de önemli atılımlar gerçekleştirdik. Seç Market sistemi içindeki iş ortağı market sayımızı, 2017 sonundaki 381'den 2018 yılı sonunda 539'a yükselttik. Ülkemiz esnafına artan rekabet ve zorlaşan pazar koşullarında, kaliteli öz markalı ürünleri ve güçlü markalı ürünleri, uygun fiyat ve ödeme koşulları ile sunmayı sağlayan bu sistem, vatandaşlarımıza da iyi fiyata alışveriş yapacağı alternatif kanal olması sebebiyle önemlidir. Türkiye'de bir ilk olarak oluşturduğumuz Seç Market sistemini 2019 yılında daha da hızlı şekilde geliştirmek ve bu sayede ekonomimize ek destek en önemli önceliklerimizden biridir.

Hep söylediğimiz gibi Bizim Toptan, çok kanallı satış politikası, yaygın mağaza ağı, geniş ürün portföyü, öz markalı yüksek kaliteli ürünleri, rekabetçi fiyatları ve kurumsal yapısı ile pazardaki en güçlü oyuncularından biridir. Hem tedarikçilerinin hem de müşterilerinin çözüm ortağı olarak, önümüzdeki süreçte de gücünü artırarak yoluna devam edecektir. Bu düşüncelerle, 2019 yılında Bizim Toptan'a ve Bizim Toptan paydaşlarına yakışır nitelikte güçlü sonuçları paylaşmayı temenni eder, saygılarımızı sunarız.

Hüseyin Balcı

2018 YILI FAALİYETLERİ

Bizim Tiptan 2018 yılında yeni ve güçlü bir döneme başladığını kanıtlamıştır.

2017 yılında müşteri odaklı kültürünü revize ederek "En Uygun Fiyatlı ve En Yaygın Tiptancı Market" olma amacı ile yeniden yapılanan Bizim Tiptan, 2018 yılının ilk gününden itibaren, bir önceki yıl aldığı aksiyonların olumlu geri dönüşlerini almaya başlamıştır. Çok kanallı satış stratejisi, geniş müşteri ağı ve güçlü Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) merkezinde başlayan dönüşüm, 2018 yılında da devam etmiştir.

Müşteri odaklı iş kültürünü, CRM'i odak noktaya alarak ve uygulamaları dijital dünya ile senkronize hale getirerek rehabilite etmiştir. Bu sayede daha müşteri gelmeden müşterinin ihtiyaçlarını anlamak ve cevap vermek konusunda pazarlama, ürün portföyü ve fiyatlama çalışmalarını düzenlemiştir.

Yıl içinde 3 yeni mağaza açmış, 3 mevcut mağazasının yerini değiştirmiş, 4 mağazasını da kapatmıştır. Yeni açılan mağazalar arasında, ilk alışveriş merkezi mağazası olan Pendik Marina mağazası ve marina müşterilerine hizmet etmek amacıyla tasarlanan Göcek Marina mağazası aynı bir yere sahiptir. Böylece 2018 sonunda 69 ilde 174 mağazaya ulaşan Bizim Tiptan, tüm müşteri gruplarında yılın her çeyreğinde olumlu gelişim göstermeye devam etmiştir. Dijitalleşen ileri CRM uygulamalarının ve aktif pazarlama faaliyetlerinin etkisi ile yeni müşteri kazanımı artarken, müşteri kayıp oranlarını düşürülmüştür. Böylece 2018 sonu itibarıyla 3 milyon 100 binin üzerinde kayıtlı müşteri tabanına ulaşılmıştır. Aktif müşteri sayısı rekor kırmaya devam ederek bir önceki yıla göre %37,2 oranında artmış ve 1 milyon 459 bin'e yükselmiştir. Eş anlı olarak toplam satışlar içindeki daha karlı ve daha sadık müşteri kanallarının payı da artmaya devam etmiştir.

CRM uygulamalarını yanında Bizim Tiptan, satış yollarında da iyileşme ve modern çağa uyum sağlama çalışmalarında bulunmuştur. Uzman satış ekibi olarak ayağa servis hizmeti veren Profesyonel Satış Gücü – PROSAF – oluşturulmuş, dijital satış platformu websitesi yenilenmiştir. Böylece mağazadan doğrudan yapılan satışın yanında, mağazaların performansını geliştiren, müşteri deneyimini zenginleştiren alternatif satış kanalları geliştirilmiştir.

Bizim Tiptan, mağazacılık faaliyetinin yanında, geleneksel kanal oyuncularını destekleyen iş ortaklığı mal tedarik sistemine de ivme kazandırmıştır. Bir önceki yılsonunda 381 olan iş ortağı market sayısı, 2018 sonunda 539'a yükselmiştir. "Kazan-kazan" felsefesi ile market kanalının önemli tedarikçisi konumuna gelen Bizim Tiptan, bu alandaki coğrafi yaygınlığını da artırmakta, her geçen gün iş ortakları ile birlikte büyümektedir.

Satış stratejisinde hem müşteri kanallarını hem de satış yollarını çeşitlendiren Şirket, 2018 yılında her çeyrek bir önceki yıl aynı döneme göre güçlü büyüme oranları elde etmiştir. Yılın tamamında da satış gelirlerini bir önceki yıla göre %28,6 oranında artırarak 3,7 milyar TL ciroya ulaşmıştır. Sadece satış gelirlerinde değil, aldığı aksiyonların karlılık tarafında da olumlu etkilerini gören Şirket, brüt karını bir önceki yıla göre %67 oranında artırmıştır. FAVÖK marjı %4,0 ile tarihi en yüksek seviyesine ulaşırken, 2018 yılı dönem karı, bir önceki yılki net zarardan 21,6 milyon TL net kara ulaşmıştır.

Her türlü Pazar koşulunda dahi müşterilerine "en iyi fiyat" ve "en kaliteli hizmet" ile ulaşmayı hedefleyen Bizim Tiptan, öz markalı ürünlerini de geliştirmeye devam etmiştir. Kaliteyi hesaplı fiyata sunan öz markalı ürün portföyünde 250'nin üzerinde SKU'ya ulaşılmıştır.

Bizim Tiptan tüm müşteri gruplarına hizmet için çalışırken stratejik olarak Horeca, kurumsal, bireysel ve SEÇ Market kanallarının toplam satışlar içindeki payının artmasını hedeflemektedir. 2019 yılında da tüm müşteri segmentleri için pazardaki en iyi alternatif olmak düsturunu korumayı, dijitalleşmeyi, mağaza ağı ve müşteri tabanını genişletmeyi, alışveriş sepet büyüklüğünü, karlı ana kategori satışlarını ve özmarkalı ürünlerinin satışını artırmaya devam etmeyi planlamaktadır.



YATIRIMLAR VE YATIRIM POLİTİKASI

Stratejik konumlanma, fiyat liderliği ve düşük maliyet yapısı, Bizim Toptan yatırımlarının verimliliğini artıran faktörlerdendir.

Bizim Toptan yeni mağaza yatırımlarının büyük çoğunluğunu kendi özkaynakları ve kısmen de uzun vadeli finansman (leasing) yoluyla finanse etmektedir.

Türkiye genelinde en yaygın toptan satış ağına sahip olan Bizim Toptan, bu konumunu 2018 yılında da sürdürerek, 3 yeni mağaza açmış, 3 mağazasının yerini değiştirmiş, 4 mağazasını da kapatmıştır. 2018 yıl sonu itibarıyla Türkiye'nin 69 ilinde 174 mağazaya ulaşan Bizim Toptan yıl genelinde yeni mağaza açtığı yerleri mevcut ve potansiyel talep koşullarını göz önünde bulundurarak belirlemiştir. Şirket, yeni mağaza yatırımlarını kendi öz kaynaklarının yanında uzun vadeli finansman (leasing) yönetimi kullanarak finanse etmektedir.

Stratejik konumlanma, fiyat liderliği ve düşük maliyet yapısı, Bizim Toptan yatırımlarının verimliliğini artıran faktörlerin başında gelmektedir. Ayrıca 2018 yılında mevcut mağaza verimliliği alternatif satış kanallarının geliştirilmesi ile de artırılmıştır. Bu amaçla mal tedariki iş ortaklığı modeli SEÇ geliştirilmeye devam edilmiştir, Profesyonel Satış Gücü olan Prosaf devreye alınmış, dijital satış platformu geliştirilmiştir. Şirket, 2019 yılında disipline edilmiş mağaza seçme süreçleriyle yeni mağaza açma faaliyetlerine devam etmeyi planlarken, gücünü artırmayı planladığı alternatif satış kanalları ile de mağaza verimliliklerini geliştirmeyi hedeflemektedir.

2019 yılında Şirket, sürdürülebilir karlı ve çok kanallı büyüme modeline uygun olarak kanal bazlı yönetimini sürdürecektir olup, HORECA (Otel, restoran, kafe), kurumsal ve bireysel müşteriler, Bizim Toptan'ın yatırımlarını yönlendireceği alanların başında gelmeye devam edecektir. Ayrıca iş ortaklığı mal tedariki sistemi ile girişimci geleneksel kanal oyuncularının yanında olmayı sürdürecektir.

Şirket, yatırımlarını yaparken, bölgesel kalkınmaya katkı sağlamaya devam etmektedir.

İNSAN KAYNAKLARI

Sektöründe nitelikli iş gücünü geliştirmek için, mağaza yöneticisi ve satış temsilcisi gelişim programlarını tasarlamaktadır.

2.012 personele doğrudan iş imkanı sağlayan ve yaygın mağaza ağı ile bölgesel istihdama katkıda bulunan Bizim Toptan, mesleki ve kişisel eğitim süreçlerini ön planda tutmaktadır. İnsan kaynakları alanındaki stratejiyi çalışanların Şirket'e olan bağlılıklarını ve kendi aralarındaki işbirliğini geliştirerek, Bizim Toptan'ın rekabet gücünü ileriye taşımaktadır.

2002 yılından bu yana sergilediği hızlı yükselişle Türkiye'nin sayılı şirketleri arasına giren Bizim Toptan'ın bu başarısında, alanında uzman, hedefe odaklanmış, nitelikli işler çıkaran çalışanların katkısı büyüktür.

Bizim Toptan'ın İnsan Kaynakları politikası;

- Çevresel fırsat ve gelişim alanı analizleri yapılarak, kurumumuzun stratejilerine katkıda bulunmak,
- Kurumun stratejik hedeflerine ulaşması için, organizasyonun bugünkü ve gelecekteki ihtiyaçlarını analiz etmek, bu ihtiyaçlara en uygun organizasyonu dizayn etmek ve insan kaynağını geliştirecek sistemleri kurmak,
- Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş. stratejilerini, faaliyet gösterdiği alanda (perakendecilik/ Cash and Carry) standartları yukarı çekecek müşteri memnuniyeti anlayışı ile sürdürülebilir kalite, saygınlık ve sektörel liderliği sağlamak üzere yapılandırarak, ülkemizin en çok çalışılmak istenen şirketlerinden olmak,
- Rekabet ortamında farkı yaratanın İnsan olduğu bilincinden hareket ederek, çalışanlarının memnuniyet ve motivasyon düzeyini yükseltmek, şirkete olan bağlılık ve çalışanlar arası işbirliğini sürekli geliştirerek rekabet gücünü ileriye taşımak,
- "Mutlu Çalışan Mutlu Müşteri" anlayışının sürdürülmesi üzerine kuruludur.

Şirket, 31 Aralık 2018 tarihi itibarıyla 2.012 personele doğrudan iş imkanı sağlamakta olup, geniş ve yaygın mağaza ağı ile bölgesel istihdama da katkıda bulunmaktadır. Çalışanların çoğunluğu tam zamanlı çalışanlardan oluşmaktadır.

Şirket, 2017 yılında başlattığı B-Raise Yönetici Yetiştirme programına 2018 yılında Müşteri Temsilcisi Yetiştirme Programı'nı da ekleyerek Management Trainee programlarının sayısını artırmıştır. B-raise Programı ve Müşteri Temsilcisi Yetiştirme Programı ile işe alım süreçlerinde yeni mezun alımları önceliklendirilmeye çalışılmaktadır.

Bizim Toptan genç yeteneklere hem staj hem de sonrasında iş imkanı sunan ve onlara deneyimleri sırasında destek olan bir şirket olmayı da sürdürmektedir. Bu kapsamda Yıldız Holding'in yürüttüğü JOB Stajyer sürecinde 2018 yılında 11 stajyere deneyim kazandırmak için fırsat sunmuştur.

Hızlı büyüyen organizasyonda, ihtiyaç duyulan tüm pozisyonlarda mevcut çalışanların öncelikli olarak değerlendirilmesi amacıyla her bir çalışan için İnsan Kaynakları Planlaması (Yetenek Yönetimi) yapılmaktadır.

Şirket, kendi içerisinde adil (iç ücret dengesi), piyasada rekabetçi (dış ücret dengesi), yüksek performansı destekleyen ücretlendirme ve yan haklar politikalarını benimsemektedir.

Şirket genelinde kullanılan tüm iş süreçleri TSE tarafından ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi ile belgelenmiş olup, belge ve dokümanlar tüm çalışanların erişebileceği intranet sistemi olan "QDMS (Kalite Sistem Doküman Yönetim Sistemi)" üzerinden yetki/sorumluluk alanları itibarıyla paylaşılmaktadır.

Yenilikçilik ve değişimi odağına alan Bizim Toptan Ailesi, her çeyrek dönemde tüm ekibini şirketteki gelişmelerden, başarı hikayelerinden, ödüllendirmelerden haberdar edebilmek için iç iletişim bülteni olan "BİZDEN"i yayınlamaktadır. Ayrıca, Bizim Toptan tüm çalışanları ile birlikte 12 Aralık Mağazacılık Gününü kutlayarak, sektöre olan bağlılığın çalışanlar arasında gelişmesine de destek vermektedir.

SOSYAL SORUMLULUK

Bizim Toptan, **çevre, eğitim ve kamu sağlığını destekleyici** uygulamalarıyla sektöre öncülük etmektedir.

Faaliyet gösterdiği alanda sektöre öncülük eden Bizim Toptan, gerçekleştirdiği işlemler ve mağaza işletmelerinde çevre, sağlık ve güvenlik kanunları çerçevesinde hareket etmektedir. Şirket'in her türlü faaliyetinin sosyal ve çevresel etkileri göz önüne alınmaktadır.

Türkiye'nin alanında lider kuruluşu Bizim Toptan; çevre, eğitim ve kamu sağlığına saygılı ve destekleyici politikalar uygulamaya azami özen göstermekte ve bu alanlarda topluma öncülük etmektedir. Şirket politikası gereği iş stratejisi; etik ve sosyal sorumluluk ilkeleri çerçevesinde uygulanmaktadır. Bu amaçla, Şirket'in günlük ticari faaliyetleri konusundaki çalışmaların sosyal ve çevresel etkileri göz önünde bulundurulmaktadır. Şirket yönetimi; faaliyetler, işlemler ve mağazaların işletmesinin tüm çevre, sağlık ve güvenlik kanunlarına uygun olarak gerçekleştirildiği kanaatindedir.

Bizim Toptan, Yıldız Holding A.Ş. grup şirketi olarak, ana ortağının katıldığı sosyal sorumluluk çalışmalarına da destek vermektedir. Bu amaçla 2014 yılından bu yana her yıl Kasım ayının üçüncü perşembesi olduğu gibi 2018 yılında da yine aynı tarihte "Mutlu Et Mutlu Ol" gününü kutlanmıştır. Bu süreçte küçük ikramlar ile müşterilerimiz mutlu edilirken, tüm çalışanlar adına Kızılay aracılığı ile yardımda bulunulara ihtiyaç sahibi çocuklara destek olunmuştur.

Bizim Toptan İnsan Kaynakları'nın liderliğinde kadın çalışanlar tarafından oluşturulan sosyal sorumluluk grubu "Güzel Bir Hareket" ekibi ile 2018 yılında güzel işlere imza atmıştır. Ramazan döneminde toplanan yardımlar ile ihtiyaç sahibi ailelere erzak yardımı yapılmıştır. Kadın çalışanların hazırladığı yiyeceklerin ofiste satışa sunulması sonrası toplanan yardım ile Unicef aracılığı ile ihtiyaç sahiplerine 1 adet süt tulumbası, 1 adet dünyaya hoşgeldin bebek paketi ve 5 adet tedavi edici hazır besin paketi yardımı yapılmıştır.

Bizim Toptan çalışanlarına olan sosyalleşme ve motivasyon sorumluluğunu da yerine getirmektedir. 2018 yılı boyunca her ay konusunda uzman bir profesyoneli çalışanları ile buluşturmaktadır. Personelin, teknolojiden liderliğe, ebeveyn- çocuk ilişkisinden performans yönetimine kadar birçok farklı konuda işin uzmanlarından bilgi alması sağlanmaktadır.

Şirketin stratejik önceliklerinden biri olan dijitalleşme konusu odakta tutulmaya devam edilmiş, OnCampus projesi hayata geçirilmiştir. OnCampus Bizim Toptan'a özel bir sosyal öğrenme platformudur. Bu platform Bizim Toptan çalışanlarının hem konusunda uzman eğitmenlerden hem de çalışma arkadaşlarından yeni şeyler öğrenip kendisini geliştirebileceği bir kurumsal sosyal iletişim aracıdır.

YATIRIMCI İLİŞKİLERİ

Küresel Standartlarda Yatırımcı İlişkileri Uygulamaları

Bizim Toptan Yatırımcı İlişkileri 2018 yılında 100'ün üzerinde kurumsal yatırımcı ve aracı kurum yetkisi (analist ve yurtdışı satış bölümü yetkisi) ile birebir görüşme gerçekleştirmiştir.

Yıl içinde finansal sonuçların açıklanmasının akabinde CEO ve CFO katılımı ile finansal sonuçların değerlendirilmesini paydaşları ile paylaşmış, bu amaçla 4 kez webcast/telekonferans düzenlemiştir.

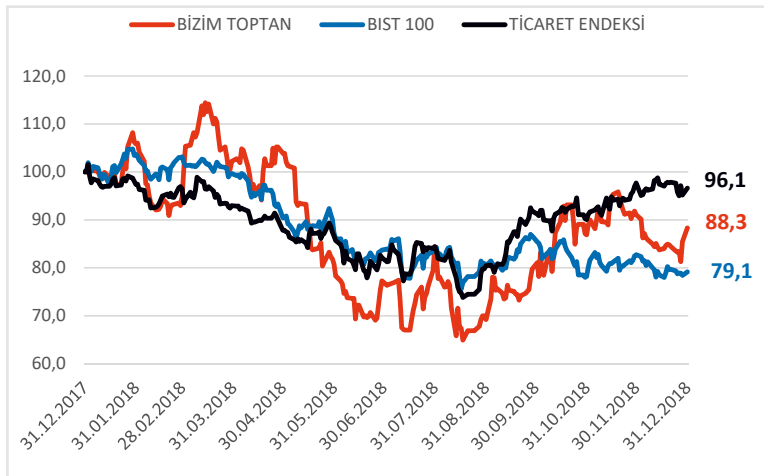
Ana ortağı Yıldız Holding A.Ş.'nin halka açık diğer tüm şirketleri ile birlikte düzenlenen Analist ve Yatırımcı Toplantısı'na katılım göstermiştir.

Yıl içinde Wood&Co Prag yatırımcı konferansına katılmış, Katar ve İstanbul'da portföy yönetim şirketlerinin yöneticileri ile görüştüğü roadshowlar düzenlemiştir.



- » Halka Açılma Tarihi: 3 Şubat 2011
- » Borsa Kodu: BİZİM.IS
- » Bloomberg Kodu: BİZİM TI Equity
- » Ödenmiş Sermaye: 60.000.000 TL
- » Kayıtlı Sermaye Tavanı: 200.000.000 TL
- 2018 Temel Veriler**
- » Kapanış Fiyatı: 6,80 TL
- » Piyasa Değeri: 408.000.000 TL
- » Dahil Olunan Endeksler: BIST YILDIZ, BIST TÜM, BIST TÜM-100, BIST HİZMETLER, BIST TİCARET
- » Halka Açıklık Oranı: %46

Bizim Toptan, Bist100 Ve Ticaret Endekslerinin Kapanış Değerlerine Göre Günlük Hareket: 31.12.2017=100



2018 yıl sonu itibarıyla BIST 100 endeksi %3,9 oranında değer kaybederken, BIST Ticaret endeksi %20,9 oranında değer kaybetmiştir. Bizim Toptan hisse senedi değeri %11,7 oranında kayıp ile BIST 100 endekse göre daha zayıf, BIST Ticaret endeksine göre ise daha iyi performans göstermiştir.

Yatırımcı İlişkileri Departmanı:
İşıl BÜK
Yatırımcı İlişkileri Kıdemli Müdürü
Telefon: +90 216 559 1060
E-posta: isil.buk@bizimtoptan.com.tr
ir@bizimtoptan.com.tr

Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş.

Kuşbakışı Cad. No:19 Altunizade -
Üsküdar / İSTANBUL
34692
www.biziminvestorrelations.com

KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ UYUM RAPORU

Kurumsal ve organizasyonel yapısını 2018 yılında daha da güçlendiren Bizim Toptan, **geleceğe güvenle bakmaktadır.**

BÖLÜM I – KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİNE UYUM BEYANI

Kurulduğu günden bu yana Sermaye Piyasası Kurulu'nun belirlediği Kurumsal Yönetim İlkeleri'ni benimsemenin ve aktif bir şekilde uygulamanın öneminin bilincinde olan şirketimiz, son yıllarda bu yöndeki çalışmalarını daha da yoğunlaştırmıştır. Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), 06/12/2012 tarihli ve 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 17. maddesi ve 3.1.2016 tarihli II-17.1 Kurumsal Yönetim Tebliğine dayanılarak "Kurumsal Yönetim Tebliği" ile bazı Kurumsal Yönetim İlkeleri Borsa İstanbul'da (BİST) işlem gören şirketler için zorunlu hale getirilmiştir.

Bu doğrultuda SPK'nın zorunlu olarak uygulanmasını öngördüğü hükümlere uyulması aynen kabul edilmiştir. Zorunlu olmayan diğer maddelere de uyum sağlanmasına yönelik çalışmalar yapılmıştır.

Şirketimiz, Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne uyum sağlamak adına bugüne kadar;

- "Yatırımcı İlişkileri Müdürlüğü" oluşturmuş,
- Kurumsal Yönetim İlkeleri Tebliğinde belirtilmiş olan sayıda bağımsız yönetim kurulu üye adaylarının belirlenmesi, kamuya duyurulması ve özgeçmişlerinin paylaşılması ile Yönetim Kurulu'nu oluşturmuş,
- Yönetim Kurulu'na bağlı olarak görev yapacak olan Kurumsal Yönetim, Denetim, Riskin Erken Saptanması Komiteleri'ni oluşturmuş,
- Komite çalışma esaslarını Kamuyu Aydınlatma Platformu ve internet sitesinde yayınlanmış,
- Komite üyelerinin başkanlık görevlerini Yönetim Kurulu bağımsız üyelerinden seçmiş ve komitelerde bağımsız üyelerin çoğunlukta bulunmasını sağlamış,
- Genel Kuruldan 3 hafta evvel bilgilendirme dokümanı, toplantı ajandası, faaliyet raporu, Yönetim Kurulu üye adayların özgeçmişleri ve açıklanması gereken diğer bilgileri yatırımcıların ve hissedarların bilgisine sunmuş,
- İlişkili taraf işlemleri Yönetim Kurulu'nun bilgisine sunularak, bağımsız yönetim kurulu üyelerinin de onayı ile işlemlere devam kararı verilmiş,
- E-Genel Kurul için hazırlıklar yapılmış, iç yönerge oluşturulmuş ve 2012 yılından itibaren E-Genel Kurul gerçekleştirilmeye başlanmış,
- Yaygın ve süreklilik arz eden işlemler raporu hazırlanmış ve Yönetim Kurulu kararı ile KAP'ta yayınlanmış,

- Komite üyelerinin Kurumsal Yönetim Tebliği'ne uygun hale gelmesine yönelik olarak yatırımcı ilişkileri müdürü kurumsal yönetim komitesine dahil edilmiş,
- İçeriden alınan bilgilerin ticareti ile ilgili gerekli düzenlemeleri yapmış,
- Yönetim Kuruluna bir kadın üye seçmiş,(Yönetim Kurulu üye toplamının 1/8'idir)
- İnternet sitesini ilkelerde belirtilen şekilde düzenlemiş,
- Esas sözleşmenin Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne uyumlu hale gelmesi için gerekli düzenlemeleri yapmış bulunmaktadır.

Zorunlu olmayan Kurumsal Yönetim İlkelerine de tam uyum amaçlanmakla birlikte; ilkelerin bir kısmında uygulamada yaşanan zorluklar, bazı ilkelerin ise piyasanın ve şirketin mevcut yapısı ile tam örtüşmemesi gibi nedenlerle tam uyum henüz sağlanamamıştır. Henüz uygulamaya konulmamış olan ilkeler, bugüne kadar menfaat sahipleri arasında herhangi bir çıkar çatışmasına yolaçmamış olsa da, üzerinde çalışılmakta olup; şirketimizin etkin yönetimine katkı sağlayacak şekilde idari, hukuki ve teknik alt yapı çalışmalarının tamamlanması sonrasında uygulamaya geçilmesi planlanmaktadır

Uygulanmayan Kurumsal Yönetim İlkelerinin Gerekçeleri:

- Menfaat sahiplerinin yönetime katılımı konusunda bir model veya mekanizma henüz oluşturulmamıştır. Ancak Yönetim Kurulu'nda yer alan bağımsız üyeler Şirket'in ve pay sahiplerinin yanı sıra tüm menfaat sahiplerinin de yönetimde temsil edilmesini mümkün kılmaktadır. Şirket, çalışanlar, tedarikçiler, çeşitli sivil toplum kuruluşları ve diğer bütün menfaat sahiplerinin görüş ve önerilerini dikkate almaktadır.
- Kurumsal Yönetim İlkeleri'nin 3.1.2 no.lu maddesi uyarınca oluşturulması gereken çalışanlara yönelik yazılı bir tazminat politikası hali hazırda bulunmamakta olup çalışmalar devam etmektedir.
- Yönetim Kurulu Üyeleri'nin bazıları birkaç komitede birden görev almaktadır.
- "Kurumsal Yönetim İlkeleri"nin 4.6.5 no.lu maddesi uyarınca Yönetim kurulu üyelerine ve üst düzey yöneticilere verilen ücretler ile sağlanan diğer tüm menfaatler yıllık faaliyet raporu vasıtasıyla kamuya açıklanmaktadır. Ancak yapılan açıklama kişi bazında değildir.
- Esas Sözleşmede, bireysel bir hak olmak üzere, pay sahiplerine genel kuruldan özel denetim istemeyi talep edebileceği yönünde bir hüküm bulunmamaktadır. Özel denetçi atanması ile ilgili TTK ve SPK düzenlemelerinin yeterli olduğu düşünülmektedir. 01.07.2012 tarihinde yürürlüğe giren 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun getirdiği

düzenlemeler çerçevesinde her pay sahibinin özel denetim isteme hakkı gözetilmektedir.

Aşağıda Şirketimizin Kurumsal Yönetim Çalışmaları ile ilgili bilgiler aktarılmaktadır. Sermaye Piyasası Kurulu'nun 10.01.2019 tarih, 2/49 sayılı karar gereğince; II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Uyum Raporlaması KAP platformu üzerinden Kurumsal Uyum Raporu (URF) ve Kurumsal Yönetim Bilgi Formu (KYBF) şablonları kullanılarak yapılacaktır. İlgili raporlamalara KAP platform üzerinden Şirketimize ait sayfanın yanda linki yer alan, <https://www.kap.org.tr/tr/sirket-bilgileri/ozet/1536-bizim-toplan-satis-magazalari-a-s> adresi üzerinden ulaşılabilmektedir.

BÖLÜM II – PAY SAHİPLERİ

2.1. Yatırımcı İlişkileri Bölümü

Yatırımcı İlişkileri Bölümü Şirket CFO'su Özden Erol Dündar'a bağlı olarak çalışan Yatırımcı İlişkileri Kıdemli Müdürlüğü bünyesinde yürütülmektedir. Bu birimin yöneticiliğini, Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 ve Kurumsal Yönetim Lisansları'nın her ikisine de sahip olan Işıl Bük yapmaktadır. Söz konusu birim, mevcut ve potansiyel paydaşlarımız tarafından yazılı, sözlü veya internet vasıtasıyla yapılan başvuruları yanıtlamaktadır. Ayrıca yurtiçinde ve yurtdışında düzenlenen yatırımcı konferanslarına da düzenli katılım göstermekte, yerli ve yabancı kurumsal yatırımcılar ile de görüşmeler gerçekleştirmektedir. Yatırımcı İlişkileri Kıdemli Müdürlüğümüz 2018 yılı içerisinde 1 konferansa katılmış, 2 roadshow düzenlemiş; mevcut ve potansiyel pay sahipleri ile toplam 109 görüşme gerçekleştirmiştir.

Yatırımcı İlişkileri Kıdemli Müdürlüğümüz ile ilgili iletişim bilgileri aşağıda yer almaktadır:

Özden Erol Dündar (CFO)

Işıl BÜK (Yatırımcı İlişkileri Kıdemli Müdürü ve Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi) Tel: 0216 - 559 10 60
E Posta Adresi: ir@bizimtoplan.com.tr

Paydaşların bilgilendirilmesine yönelik Borsa İstanbul, SPK, MKK açıklamaları ve bu kurumlarla sürdürülen iletişim bu birim tarafından yönetilmektedir. Paydaşlarımızla, olağan ve olağanüstü genel kurullar dışında, proje bazında veya talep doğrultusunda çeşitli toplantılar düzenlenmektedir.

2.2. Pay Sahiplerinin Bilgi Edinme Haklarının Kullanımı

Dönem içinde pay sahiplerimizden gelen yazılı ya da sözlü bilgi talepleri, ticari sır niteliğinde olan veya kamuya açıklanmamış bilgiler hariç olmak üzere karşılanmıştır. Pay sahipliği haklarının sağlığı

olarak kullanılabilmesi için gerekli olan bütün bilgiler çeyreklik ve yıllık finansal tablolarımızda, faaliyet raporlarımızda, özel durum açıklamalarımızda ve bireysel talepler vasıtasıyla pay sahiplerimizin kullanımına sunulmaktadır. Aynı zamanda, www.bizimtoplan.com.tr ve www.biziminvestorrelations.com adresinde de gerekli bilgiler pay sahiplerinin kullanımına elektronik ortamda sunulmuştur.

Şirketimiz Esas Sözleşmesi'nde Madde 13'te Şirket denetiminin usul ve esaslarına ilişkin bilgi paylaşılmış olup, dönem içinde özel denetçi tayini talebi olmamıştır.

2.3. Genel Kurul Toplantıları

13.01.2011 tarih ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) 1527. maddesinde; anonim şirket genel kurullarına elektronik ortamda katılma, öneride bulunma, görüş açıklama ve oy vermenin, fizikî katılım ve oy vermenin bütün hukuki sonuçlarını doğurduğu, genel kurullara elektronik ortamda katılma ve oy kullanma sisteminin borsaya kote şirketler açısından zorunlu olduğu hükmüne bağlı olarak e-Genel Kurul fiziki Genel Kurul ile aynı tarihte ve paralel olarak yapılmaktadır.

2017 yılına ait Olağan Genel Kurul toplantısı, 60.000.000 TL'lik ödenmiş sermayenin yaklaşık %62'sini temsil eden pay sahiplerimizin katılımıyla, 10.04.2018 tarihinde Kuşbakışı Cad. No:19 Altunizade, Üsküdar/İstanbul adresinde gerçekleştirilmiştir. Toplantıda 33.111.290,76 TL'lik sermayeye karşılık gelen 33.111.290,76 adet hisse fiziki ortamda vekaleten, 4.468.741,5 TL sermayeye karşılık gelen 4.468.741,5 adet hisse elektronik ortamda vekaleten olmak üzere toplam 37.580.032,26 adet hisse temsil edilmiştir. Toplantıya medyadan katılım olmamıştır. Toplantıya ait davet, Kanun ve ana sözleşmede öngörüldüğü gibi ve gündemi de ihtiva edecek şekilde, Türkiye Ticaret Sicili Gazetesinin 19.03.2018 tarih ve 9539 sayılı nüshasında, günlük neşredilen Dünya Gazetesi'nin 16.03.2018 tarihli nüshasında, Şirket'in resmi internet sitesi olan www.bizimtoplan.com.tr adresinde ve Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda ilan edilmek ve ayrıca toplantı gün ve gündeminin bildirilmesi suretiyle süresi içinde yapılmıştır.

Yıllık faaliyet raporu dahil mali tablo ve raporlar, kar dağıtım önerisi, ihtiyaç duyulan Genel Kurul gündem maddeleriyle ilgili olarak hazırlanan bilgilendirme dokümanı ve gündem maddelerine dayanak teşkil eden diğer belgeler Genel Kurul toplantısına davet için yapılan ilan tarihinden itibaren şirketimizin merkez ve şubelerinde pay sahiplerimizin incelemelerine açık tutulmuştur.

Ayrıca genel kurul toplantısı öncesinde gündem maddeleri, vekaletname örneği, bilgilendirme dökümanı, bilanço, kâr-zarar tabloları, bağımsız denetim raporu ve dipnotları, kar dağıtımına ilişkin yönetim kurulu kararı, yıllık faaliyet raporu ilişkili taraf işlemleri raporu hazır edilmek suretiyle toplantı tarihinden önce yasal süresi çerçevesinde www.biziminvestorrelations.com internet adresinde yayınlanmıştır.

Genel Kurul toplantısında, gündemde yer alan konular tarafsız ve ayrıntılı bir şekilde, açık ve anlaşılabilir bir yöntemle aktarılmış; pay sahiplerine eşit şartlar altında düşüncelerini açıklama ve soru sorma imkanı verilmiş ve sağlıklı bir tartışma ortamı yaratılmıştır.

2017 yılına ait Genel Kurul'da söz alan pay sahipleri 2018 yılının başarılı bir şekilde geçmesini temenni etmişlerdir ve gündem maddeleri dışında herhangi bir öneri verilmemiştir. Genel Kurul'a ait tutanak ve gündem maddeleri www.biziminvestorrelations.com internet adresinde yayınlanmıştır.

2017 Yılı Genel Kurul'u Hakkında Bilgiler:

-2017 yılı faaliyet raporunun okunmuş sayılmasına 28.893 adet elektronik red oyuna karşılık 37.551.139,26 adet elektronik ve fiziki toplam olumlu oy tutarı ile, oy çokluğu ile karar verildi.

-2017 yılı hesap dönemine ait T.C. Başbakanlık Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayımlanan 14.1 sayılı Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar Tebliği'ne göre DRT Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş. tarafından düzenlenen mali tablolarla ilgili faaliyet sonuçlarının yer aldığı Bağımsız Denetçi Raporunun okunmuş sayılması, 28.893 adet elektronik red oyuna karşılık 37.551.139,26 adet elektronik ve fiziki toplam olumlu oy tutarı ile, oy çokluğu ile kabul edildi. Bağımsız Dış Denetim raporu müzakere edildi, söz alan olmadı.

-T.C. Başbakanlık Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan Seri II-14.1 sayılı Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar Tebliği'nde belirlenmiş olan muhasebe ilke ve standartlarına uygun olarak doğru biçimde yansıtan 2017 yılına ait bilanço ve kar/zarar tablosunun okunmuş sayılmasına, 28.893 adet elektronik red oyuna karşılık 37.551.139,26 adet elektronik ve fiziki toplam olumlu oy tutarı ile, oy çokluğu ile karar verildi. 2017 yılına ait bilanço ve kar/zarar tablosu müzakere edildi. Yapılan oylama sonucunda bilanço ve kar/zarar hesapları, 28.893 adet elektronik red oyuna karşılık 37.551.139,26 adet elektronik ve fiziki toplam olumlu oy tutarı ile, oy çokluğu ile kabul edildi.

-2017 yılı çalışmalarından dolayı Yönetim Kurulu üyelerinin her biri, ayrı ayrı kendi ibralarında sahip oldukları paylardan doğan oy haklarını kullanmayarak, 28.893 adet elektronik red oyuna karşılık 37.551.139,26 adet elektronik ve fiziki toplam olumlu oy tutarı ile, oy çokluğu ile ibra edildi.

-Yönetim Kurulunun 28.02.2018 tarihinde almış olduğu karara istinaden 2017 yılı karının kullanımına yönelik yapılan görüşmeler sonucunda, Şirketimizin mali tablolarına göre dönem zararı bulunduğundan kar dağıtılmaması toplantıya katılanların oy birliği ile kabul edildi.

- Yönetim Kurulu kararı doğrultusunda şirketimizin 2018 yılı bağımsız dış denetimini yapmak üzere seçilen PWC Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş.'nin seçilme kararı 28.893 adet elektronik red oyuna karşılık 37.551.139,26 adet elektronik ve fiziki toplam olumlu oy tutarı ile, oy çokluğu ile kabul edildi.

-Şirketin 2017 yılı içerisinde vermiş olduğu teminat, rehin ve ipotekler hususunda genel kurula bilgi verildi.

-Şirket tarafından 2017 yılı içerisinde yapılmış olan bağışlar hakkında Genel Kurula bilgi verildi.

-SPK'nın Kurumsal Yönetim İlkeleri ve diğer ilgili düzenlemeleri kapsamında; bağımsız denetimden geçmiş finansal tablolarda yer alan 23 no'lu bilanço dipnotunda yer alan "İlişkili Taraflarla" yapılan işlemler hususunda Genel Kurul'a bilgi verildi.

-Y.K. üyelerine şirketle ilgili yapacakları muameleler hakkında T.T.K.'nın 395. ve 396. maddeleri hükümleri çerçevesinde izin verilmesi 1.887 adet elektronik red oyuna, karşılık 37.578.144,26 adet elektronik ve fiziki olumlu oy ile oy çokluğu ile kabul edildi.

-Dilek ve temenniler bölümünde söz alan pay sahiplerimiz 2018 yılının başarılı bir şekilde geçmesini temenni ettiler.

2.4. Oy Hakları ve Azınlık Hakları

Ana sözleşmemiz gereğince her pay bir oy hakkına sahiptir.

Şirket genel kurul toplantılarına katılma hakkı bulunan hak sahipleri bu toplantılara, Türk Ticaret Kanunu'nun 1527. Maddesi uyarınca elektronik ortamda da katılabilir. Şirket, Anonim Şirketler'de Elektronik Ortamda Yapılacak Genel Kurullara ilişkin Yönetmelik hükümleri uyarınca hak sahiplerinin genel kurul toplantılarına elektronik ortamda katılmalarına, görüş açıklamalarına, öneride bulunmalarına ve oy kullanmalarına imkan tanıyacak elektronik genel kurul sistemini kurabileceği gibi bu amaç için oluşturulmuş sistemlerden de hizmet satın alabilir. Yapılacak tüm genel kurul toplantılarında esas sözleşmenin bu hükmü uyarınca, kurulmuş olan sistem üzerinden hak sahiplerinin ve temsilcilerinin, anılan Yönetmelik hükümlerinde belirtilen haklarını kullanabilmesi sağlanır.

Ana sözleşmemizde, pay sahibi olmayan kişilerin temsilci olarak vekaleten oy kullanmasını engelleyen hükümler bulunmamaktadır. Şirketimizin karşılıklı iştirak içinde olduğu bir şirket bulunmamaktadır.

Şirketimiz sermayesinde pay grupları ve hisseler üzerinde herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır. Şirketimizde birikimli oy kullanma yöntemi uygulanmamaktadır.

2.5. Kar Payı Hakkı

Yönetim Kurulu'nun 11.03.2011 tarihli toplantısında kar dağıtımı ile ilgili alınan karar ile Şirketimizin temettü politikası belirlenmiştir. Şirket kârına katılım konusunda esas sözleşmemizde herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır. Şirketimizin "Kar Dağıtım Politikası", faaliyet raporları ve internet sitesi aracılığıyla kamuya açıklanmıştır. Şirketimizin söz konusu politikası aşağıda verilmiştir:

"Şirketimiz, uzun vadeli büyüme stratejileri çerçevesinde yatırım, finansman planları ve

karlılık durumu da dikkate alınarak, SPK tebliğ ve düzenlemelerine istinaden Yönetim Kurulu tarafından belirlenen ve Genel Kurul'un onayına sunulan tutarda temettüyü, nakit veya bedelsiz pay vermek veya belli oranda nakit ve belli oranda bedelsiz pay vermek suretiyle dağıtabilir. İlgili mevzuat ve yatırım ihtiyaçlarımız olarak verdiği sürece, dağıtılabılır net kârın %50' sinin pay sahiplerine nakden temettü olarak dağıtılması Şirketimizin temettü politikası olarak belirlenmiştir ve bu politikanın Yönetim Kurulu tarafından Genel Kurul onayına sunulmasına oybirliğiyle karar verilmiştir. İleriki dönemlerde bu politikada herhangi bir değişiklik olması durumunda kamuoyu ayrıca bilgilendirilecektir."

Yönetim Kurulumuzun 28.02.2018 tarihinde almış olduğu karara istinaden 2017 yılı kârının kullanımına yönelik yapılan görüşmeler sonucunda, Şirketimizin mali tablolarına göre dönem zararı bulunduğundan kar payı dağıtılmamasına karar verilmiştir. 10 Nisan 2018 tarihinde yapılan Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda toplantıya katılanların oy birliği ile karar kabul edilmiştir.

2.6. Payların Devri

Ana sözleşmemizin 6. Maddesinde payların devri hususuna yer verilmiştir. Buna göre Şirket paylarının devri Türk Ticaret Kanunu, Sermaye Piyasası mevzuatı ve ana sözleşme hükümlerinin saklı tutulması kaydıyla serbesttir.

BÖLÜM III – KAMUYU AYDINLATMA VE ŞEFFAFLIK

3.1. Kurumsal İnternet Sitesi ve İçeriği

Şirketimizin internet sitesi Türkçe ve İngilizce olarak www.bizimtoptan.com.tr adresinde yer almaktadır. Şirketimiz internet sitesinde pay sahiplerini bilgilendirme kapsamında aşağıdaki bilgiler yer almaktadır;

- Bizim Toptan hakkında bilgiler,
- Yatırımcı ilişkileri
- Kampanyalar
- Ürünler
- Müşteri uygulamaları
- Şirket Vizyonu ve Misyonu
- Faaliyet alanımız
- Türkiye ekonomisine olan katkımız
- Şirket Esas Sözleşmesi
- Finansal raporlar
- Finansal takvim
- Özel durum açıklamaları
- Genel Kurul toplantı tutanakları
- İzahname ve halka arz sirküleri
- İçeriden öğrenenler listesi
- Yatırımcı Sunumları
- Analist Bilgileri
- Ortaklık yapısı
- Bilgilendirme ve Kar Dağıtım Politikaları
- Üst Yönetim Kadrosu Bilgileri
- Bilgi Toplumu Hizmetleri
- Kişisel Verilerin Korunması Hakkında Bilgilendirme

SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri Tebliği'ne uygun olarak Şirketimizin internet sitesinin adresi Şirket antetli kağıdında bulunmaktadır.

3.2. Faaliyet Raporu

Şirket faaliyet raporu, hissedarların ve kamuoyunun Şirket'in faaliyetleri hakkında tam ve doğru bilgiye ulaşmalarını sağlayacak ayrıntıda, Seri: II-17.1 "Kurumsal Yönetim Tebliği" Kurumsal Yönetim İlkelerine ve mevzuatta belirtilen hususlara uygun olarak hazırlanmaktadır.

İçeriden öğrenilen bilgilerin kullanımının önlenmesi için gerekli her türlü önlem alınmış olup Şirketimizin sermaye piyasası araçlarının değerini etkileyebilecek nitelikteki bilgiye ulaşabilecek konumdaki yöneticileriyle hizmet aldığı diğer kişi/ kurumlara ilişkin bilgi yürürlükteki mevzuat uyarınca ilgili kurumlara bildirilmekte ve şirketin internet sitesinde yayınlanmaktadır. Şirketimizin Faaliyet Raporu'nda da yer verdiği sermaye piyasası araçlarının değerini etkileyebilecek nitelikteki bilgiye ulaşabilecek konumdaki yöneticileri ile hizmet aldığı diğer kişi/kurumlar aşağıda sunulmuştur.

BÖLÜM IV – MENFAAT SAHİPLERİ

4.1. Menfaat Sahiplerinin Bilgilendirilmesi

Şirketimizin "Bilgilendirme Politikası", yasal düzenlemeler, SPK mevzuatı ve yayımlanan tebliğlerle belirlenen kurallar çerçevesinde yürütülür. Şirket kamuyu aydınlatma ve bilgilendirme konusunda yazılı bir doküman hazırlamış ve söz konusu doküman, Yönetim Kurulu'nun onayından geçirilerek hissedarlara ve kamuoyuna Şirket internet sitesi aracılığıyla duyurulmuştur.

Şirketimizin bilgilendirme politikasının oluşturulmasında ve politikada yapılacak değişikliklerde Yönetim Kurulu yetkilidir. Bilgilendirme politikası ve politikada yapılacak değişiklikler, Yönetim Kurulu'nun onayını takiben şirketin internet sitesinde yayınlanır. Bilgilendirme politikasını yürütmekten Yatırımcı İlişkileri Müdürlüğü sorumludur.

Ayrıca talep olması halinde kamuya açıklanmış her türlü bilginin ilgili kişiye en kısa sürede ulaştırılması temel prensip olarak benimsenmiştir. Pay sahiplerinden bilgi talebi olduğu takdirde yazılı ya da sözlü bilgilendirme yapılmaktadır. Yıl içinde kamuya açıklanacak önemde gelişmeler olması halinde gerekli özel durum açıklamaları da zamanında yapılmaktadır. Faaliyet raporumuz, kamunun Şirket'in faaliyetleri hakkında her türlü bilgiye ulaşmasını sağlayacak ayrıntıda hazırlanmaktadır.

Özel Durum Açıklamaları

Şirketimiz 2018 yılı Ocak-Aralık döneminde SPK düzenlemeleri uyarınca 14 adet özel durum açıklaması yapmıştır. Bahse konu Özel Durum Açıklamaları'na KAP (Kamu Aydınlatma Platformu) ve Şirketimiz internet sitesinden de ulaşılabilir. Şirketimiz tarafından zamanında yapılmamış özel durum açıklaması bulunmamaktadır. Şirketimizin yaptığı Özel Durum Açıklamaları'na Sermaye Piyasası Kurulu'ndan herhangi bir ilave açıklama talebi gelmemiştir.

Menfaat sahiplerinin haklarının mevzuat ya da sözleşmeyle düzenlenmediği durumlarda menfaat sahiplerinin çıkarları iyi niyet kuralları çerçevesinde ve şirket olanakları ölçüsünde Şirket'in itibarı da gözetilerek korunur.

Ayrıca şirket çalışanlarına, şirket içi internet portalı ile sirküler ve duyurulara erişim imkanı sağlanmakta, bazı önemli duyurular e-posta yoluyla anında tüm çalışanlara iletilmektedir.

Menfaat sahiplerinin Şirket'in mevzuata aykırı ve etik açıdan uygun olmayan işlemlerini, Kurumsal Yönetim Komitesi veya Denetimden Sorumlu Komite ile iletişime geçmesini zorlaştıran herhangi bir uygulaması bulunmamaktadır. Söz konusu komitelere tüm menfaat sahipleri diledikleri iletişim yöntemi ile ulaşabilmektedir.

Ayrıca paydaşlarımızın etik konusunda ihlal gördükleri konuları bildirebileceği Etik Bildirim Hattı (0216 524 34 24) ve e-posta adresi etik.bildirim@yildizholding.com.tr Yatırımcı İlişkileri internet sitesi üzerinde yer almaktadır. Bunun yanında Yıldız Holding Müşteri İlişkileri Merkezi (MİM) üzerinden de 0212 576 33 00 telefon numarası ve mim@yildizholding.com.tr e-posta adresi aracılığı ile hem genel hem de etik konusundaki tüm geri bildirimler paylaşılabilir.

4.2. Menfaat Sahiplerinin Yönetime Katılımı

Ana sözleşmemize göre Yönetim Kurulu en az 5 üyeden oluşur ve bu üyeler ana sözleşmede yer alan hükümler doğrultusunda muhtelif hisse senedi sahiplerinin önerisiyle Genel Kurul tarafından seçilir. Yönetim Kurulu 3'ü bağımsız üye olmak üzere 8 üyeden oluşmaktadır. Menfaat sahiplerinin yönetime katılması konusunda herhangi bir çalışma bulunmamaktadır.

4.3. İnsan Kaynakları Politikası

İnsan kaynaklarının temel politikası, bugüne kadar yapılanları baz alıp insan kaynağına yapılacak iyileştirme ve geliştirme çabalarıyla yüksek performansa sahip bir takım oluşturmaktır. Şirketimizce benimsenen insan kaynakları politikası genel olarak Yıldız Holding'in benimsemiş olduğu politikalar olup, bu politikalara www.bizimtoptan.com.tr adresinde yer verilmektedir.

Şirketimiz ve çalışanları arasındaki ilişkiler İnsan Kaynakları Kıdemli Müdürlüğü vasıtasıyla yürütülmektedir. Şirketimizin uyguladığı insan kaynakları politikasına bugüne kadar ayrımcılık konusunda herhangi bir şikayet olmamıştır. Şirket eğitim ve yüksek kaliteyi sürdürme konusuna verilen değer uzun vadeli başarı için önemli olduğuna inanmaktadır. Bu amaçla, çalışanlarının sürekli geliştirilmesi şirketin ana ilkeleri arasındadır. Şirketimiz, görev tanımlarını ve dağılımını, performans ve ödüllendirme kriterlerini İnsan Kaynakları Kıdemli Müdürlüğü vasıtasıyla çalışanlarına duyurmaktadır.

İnsan Kaynakları olarak politikamız;

- Çevresel fırsat ve gelişim alanı analizleri yapılarak, kurumumuzun stratejilerine katkıda bulunmak,
- Kurumun stratejik hedeflerine ulaşması için, organizasyonun bugünkü ve gelecekteki ihtiyaçlarını analiz etmek, bu ihtiyaçlara en uygun insan kaynağını geliştirecek sistemleri kurmak,
- Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş. stratejilerini, faaliyet gösterdiği alanda (perakendecilik/CASH AND CARRY) standartları yukarı çekecek müşteri memnuniyeti anlayışı ile sürdürülebilir kalite, saygınlık ve sektörel liderliği sağlamak üzere yapılandırarak, ülkemizin en çok çalışılmak istenen şirketlerinden olmak,
- Rekabet ortamında farkı yaratanın İnsan olduğu bilincinden hareket ederek, çalışanlarının memnuniyet ve motivasyon düzeyini yükseltmek, şirkete olan bağlılık ve çalışanlar arası işbirliğini sürekli geliştirerek rekabet gücünü ileriye taşımak,
- "Mutlu Çalışan Mutlu Müşteri" anlayışının sürdürülmesi üzerine kuruludur.

4.4. Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk

Şirketimizin benimsediği etik kurallar internet sitemizde yer almaktadır. Bizim Toptan olarak, kuruluşumuzdan bu yana çalışanlarına saygılı, ortak ve hissedarlarının, tedarikçilerinin ve müşterilerinin hakkını gözetken, hukuka bağlı, toplum değerlerine önem veren, sosyal sorumluluk taşıyan, yöneticiler-çalışanlar-tedarikçiler-müşteriler arasında en üst düzeyde sevgi ve saygıya, işbirliğine, çalışma performansının yüksekliğine, dürüstlük, tutarlılık, güven ve sorumluluk prensiplerine dayalı yönetim esaslarını benimsemiş ve bu prensipleri geliştirmek çabasında olan bir şirkettir.

Ayrıca Şirketimiz; çevre, spor, eğitim ve kamu sağlığına saygılı ve destekleyici politikalar uygulamaya azami özen göstermektedir.

BÖLÜM V – YÖNETİM KURULU

5.1. Yönetim Kurulunun Yapısı ve Oluşumu

Yönetim Kurulumuz 3'ü bağımsız olmak üzere 8 üyeden oluşmaktadır. Yönetim Kurulu'nda icrada görevli olan ve olmayan üyeler bulunur. Yönetim kurulu üyelerinin çoğunluğu icrada görevli olmayan yöneticilerden oluşmaktadır. İcrada görevli olmayan yönetim kurulu üyeleri arasında Sermaye Piyasaları Kurulu düzenlemeleri ile belirlenmiş kriterlerin tamamını taşıyan ve görevlerini hiçbir etki altında kalmaksızın yapabilme niteliğine sahip, şirket faaliyetlerinin işleyişini takip edebilecek ve şirket

işlerine üstlendiği görevlerin gereklerini tam olarak yerine getirebilecek ölçüde zaman ayıracabilecek bağımsız üyeler bulunur.

Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür aynı kişi değildir. Şirketin Genel Müdürü Hüseyin Balcı'dır. Yönetim Kurulu'nda Sn. Cengiz Solakoğlu, Sn. Fatma Fatma Füsün Akkal Bozok ve Sn. Bendeve Palandöken bağımsız üye sıfatıyla görev yapmaktadır

31/12/2018 itibarıyla yönetim kurulu üyelerimize ait bilgiler aşağıda bulunmaktadır.

Adı Soyadı	Görevi	Seçildiği Tarih	Görev Süresi	İcracı Konumu
Cengiz Solakoğlu	Yönetim Kurulu Başkanı/ YK Bağımsız Üyesi	24/04/2017	3 yıl	İcracı Değil
Mustafa Yaşar Serdengeçti	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	24/04/2017	3 yıl	İcracı
Murat Ülker	Yönetim Kurulu Üyesi	24/04/2017	3 yıl	İcracı Değil
Ali Ülker	Yönetim Kurulu Üyesi	24/04/2017	3 yıl	İcracı Değil
Mahmut Levent Ünlü ^(*)	Yönetim Kurulu Üyesi	24/04/2017	3 yıl	İcracı Değil
Erman Kalkandelen	Yönetim Kurulu Üyesi	24/04/2017	3 yıl	İcracı Değil
Fatma Füsün Akkal Bozok	Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi	24/04/2017	3 yıl	İcracı Değil
Bendeve Palandöken	Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi	24/04/2017	3 yıl	İcracı Değil

(*) Mahmut Levent Ünlü, EMAP Ltd. şirketini temsil etmektedir.

Üst Yönetim

Adı ve Soyadı	Görevi	Şirketteki Süresi	Mesleki Tecrübesi
Hüseyin Balcı	Genel Müdür	2 yıl	21 yıl
Recep Çalışkan	Ticaretten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı	14 yıl	25 yıl
Özden Erol Dündar	Finans Direktörü	2 yıl	22 yıl
Tarkan Duvan	Satış Operasyon Direktörü	2 yıl	18 yıl
Veyssel Hasanhocaoğlu	Özel Kanallar Satış Direktörü	1 yıl	19 yıl

Yönetim Kurulu üyelerimizin özgeçmişleri aşağıda sunulmuştur:

Cengiz Solakoğlu – Yönetim Kurulu Başkanı / Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi

İstanbul İktisadi Ticari İlimler Akademisi'nden 1964 yılında mezun olan Cengiz Solakoğlu, iş yaşamına 1967 yılında Beko Ticaret A.Ş.'de satış elemanı olarak başlamış, 1977 yılında şirketin Genel Müdürü olmuştur. 1983 yılına kadar sürdürdüğü bu görevin ardından yine Koç Topluluğu'na ait Atılım Şirketi'nin Genel Müdürlüğü görevine getirilmiştir. 8 yıl süren bu görevi sırasında "Arçelik Yetkili Satıcılık Sisteminin yeniden yapılandırılması ve güçlendirilmesi" çalışmalarına önderlik etmiştir. 1991 yılında Koç Holding Tüketim Grubu Başkan Yardımcılığı'na 1994 yılına Tüketim Grubu Başkanlığına atanmıştır.

1996-1998 yılları arasında Topluluk Yürütme Kurulu Üyeliği görevini de üstlenen Solakoğlu 2002 yılında Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanlığı'na atanmış, 2004 yılında 60 yaş uygulaması nedeniyle 38 Yıl aralıksız çalıştığı Koç Topluluğundan emekliye ayrılmıştır. 1907 Fenerbahçe Derneği ve Eğitim Gönülleri Vakfı'nın kurucuları arasında yer alan Solakoğlu, Ekonomist Dergisi tarafından Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı olarak 2003 yılının Sivil Toplum Önderi seçilmiştir. Solakoğlu, şu an Marmara Üniversitesi olarak faaliyetlerine devam eden İstanbul İktisadi ve Ticari Bilimler Akademisi'nden mezun olmuştur

Mustafa Yaşar Serdengeçti - Yönetim Kurulu Başkan Vekili

Mustafa Yaşar Serdengeçti, 1982 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden mezun olmuş, aynı yıl Deva Holding'de denetçi olarak çalışma hayatına başlamıştır. 1985 yılında Yıldız Holding'de denetçi olarak çalışmaya başlamıştır. 1992-1998 yılları arasında İstanbul Gıda Dış Ticaret A.Ş.'de Genel Müdür Yardımcısı, 1998-2004 yılları arasında Genel Müdür olarak görev yapmış, Ülker Grubu'nun dış ticaret şirketinin kurulmasını ve 12 yıl içerisinde 106 ülkeye ihracat yapılmasını sağlamıştır. 2004-2006 yılları arasında Ülker grubu şirketlerinin nakliye ve depolama operasyonlarının birleştirilmesi ve outsource edilmesi projesini yürütmüştür. 2005-2010 yılları arasında Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş.'nin yeniden yapılanmasında görev almış, yeni vizyonun hayata geçirilmesi ve sektörün önemli kuruluşlarından birisi haline getirilmesi süreçlerinde Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı görevini üstlenmiştir. 2011 yılında Şok Marketler Zinciri'nin Migros Grubu'ndan satın alınmasından sonra yeni yönetimi ve yol haritasını oluşturmuştur.

Daha sonra UCZ Marketleri'nin satın alınması, organizasyonun geliştirilmesi, yeni formatların oluşturulmasında rol almıştır.

2011 yılından itibaren Perakende Grup Başkanı olarak görevini sürdüren Mustafa Yaşar Serdengeçti satış ve perakende konularında oldukça uzman olup pek çok şirketin performansının iyileştirilmesini, yeniden yapılandırılmasını sağlamıştır.

2017 yılına kadar Perakende Grup Başkanlığı'na satış ve perakende şirketleri bağliyen Pladis'in kurulmasından sonra perakende, ev dışı tüketim kanalına satış yapan (g2m, EKSPER), joint venture şirketleri ile bazı holding iştirakleri Perakende Grup Başkanlığı'na bağlanmışır.

2011 yılından itibaren Şok Marketler A.Ş.'nin de Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapan Serdengeçti, İstanbul Üniversitesi İşletme Yönetimi'nden denetçilik konulu master derecesine sahiptir. Mustafa Yaşar Serdengeçti evli olup, dört çocuk babasıdır ve İngilizce bilmektedir.

Murat Ülker - Yönetim Kurulu Üyesi

Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun olan Murat Ülker, 1982 yılında çalışma yaşamına başladı. 1984 yılında Kontrol Koordinatörü olarak Grup'ta görev alan Murat Ülker, yurtdışında çeşitli mesleki kurslara (AIB ve ZDS) katıldı ve ABD'de Continental Baking şirketinde staj yaptı. İki yıl süreyle Ortadoğu'da ihracat konusunda çalışan Murat Ülker, ABD ve Avrupa'da da bisküvi, çikolata ve gıda sektöründe faaliyet gösteren yaklaşık 60 kadar fabrika ve tesiste üç yıl boyunca incelemelerde bulundu.

Çeşitli IESC projelerinde görev alan Murat Ülker, dikey entegrasyon ilkesine bağlı olarak birçok yeni yatırımı gerçekleştirdi. Murat Ülker, İşletmelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, Genel Müdür, İcra Komitesi Üyeliği ve Grubun çeşitli şirketlerinde Yönetim Kurulu Üyeliği yaptıktan sonra 2000 yılında Yıldız Holding Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildi. Evli ve üç çocuk babası olan Murat Ülker, İngilizce ve Almanca biliyor; yelken sporunun yanı sıra ailesiyle seyahat etmekten hoşlanıyor.

Ali Ülker - Yönetim Kurulu Üyesi

2005 yılında Ülker Şirketler Topluluğu (bisküvi, çikolata, şekerleme) Başkanlığı'na getirilen Ali Ülker, iş hayatına 1985 yılında Ülker Gıda A.Ş. Kalite Kontrol Departmanı'nda stajyer olarak başlamış, 1986-1998 yılları arasında çikolata üretim tesislerinde ve Atlas Gıda Pazarlama A.Ş.'de Stajyer, Satış Yöneticisi, Satış Koordinatörü, Ürün Grup Koordinatörü ve Ürün Grup Müdürü olarak görev yapmıştır. 1998 yılında Atlas Gıda Pazarlama A.Ş.'nin Genel Müdürü, 2000 yılında Pazarlama ve Zincir Mağazalardan Sorumlu Tüketici Grup Başkan Yardımcısı, 2001 yılında ise Merkez Gıda Pazarlama A.Ş.'nin Genel Müdürü olarak görev yapmıştır. Boğaziçi Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat ve İş İdaresi bölümlerinden mezun olan Ali Ülker, 2002 yılında Gıda Grubu Başkan Yardımcılığı'na atanmıştır. IMD, Harvard ve Wharton'da çeşitli eğitim programlarına katılan Ali Ülker, De Boccard & Yorke Danışmanlık Şirketi ile Şirket İçi Kaizen Çalışması'nda (1992) ve IESC Satış Sistemini Geliştirme ve Şirket İçi Organizasyon Projesi'nde (1997) çalışmıştır. 1969 yılında doğan Ali Ülker, evli ve üç çocuk babasıdır. İngilizce ve Almanca bilen Ali Ülker; basketbol ve bilardo oynamaktan, balık avlamaktan, sinemaya gitmekten ve kitap okumaktan hoşlanmaktadır.

Fatma Fusun Akkal Bozok - Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi

Fatma Fusun Akkal Bozok, akademik eğitimini Boğaziçi Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi'nden yüksek lisans derecesi ve İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden doktora derecesi olarak tamamlamıştır. Mezuniyetinden sonra iş hayatına 1980'de Arthur Andersen Denetim Şirketi bünyesinde başlamıştır. 1983'te Koç Grubu'na katılıp Holding içinde önce Denetim ve Mali Grup bölümünde Denetim Uzmanı ve Koordinatör Yardımcısı olarak görev yapmıştır. 1992'de atandığı Denetim ve Mali Grup Koordinatörlüğü görevini 11 yıl boyunca

sürdürmüştür. 2003-2006 yılları arasında Finansman Grubu Direktörlüğü yapan Akkal, Sabancı Üniversitesi'nde öğretim üyeliği yapmakta olup, Eylül 2005 tarihinden bu yana Yapı Kredi Bankası'nda Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevini sürdürmektedir. Akkal, ayrıca Ford-Otosan, TAT, Akış GYO, İzocam şirketlerinde de bağımsız yönetim kurulu üyesidir. Diğer taraftan Sabancı Üniversitesi'nde Denetim ve Uluslararası Muhasebe dersleri vermekte olup TKYD, TİDE, T. Muhasebe Uzmanları Derneği ve Boğaziçi Mezunlar Derneği üyesidir.

Mahmut Levent Ünlü – Yönetim Kurulu Üyesi (EMAP Ltd. Şirketini Temsilen)

Mahmut Ünlü, Türkiye'nin lider yatırım bankacılığı ve varlık yönetimi grubu ÜNLÜ & Co'da Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO olarak görev yapmaktadır.

Ünlü, 1996 yılında birleşme ve satın alma danışmanlık hizmetleri veren Dundas Ünlü'yü kurdu. Mahmut Ünlü'nün Yönetici Ortak olarak görev aldığı Dundas Ünlü hizmet gamı geliştirerek yatırım bankası olma yolunda büyümesini sürdürürken, 2007 yılında Güney Afrikalı Standard Bank, şirketin çoğunluk hisselerini satın alarak şirkete ortak oldu. Bu ortaklığın ardından Dundas Ünlü'nün adı Standard Ünlü olarak değişti ve Mahmut Ünlü yeni dönemde Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO olarak görev aldı. Ünlü, 2007 ile 2012 yılları arasında aynı

zamanda Standard Bank'ın Uluslararası İcra Kurulu üyeliğini de üstlenmiştir.

2012 yılında ise Ünlü, Standard Bank'ın şirketindeki ana hisselerini ve grubun çeşitli varlık yönetimi şirketlerini satın alarak ÜNLÜ & Co'yu kurdu. Standard Bank'ın 2016 yılında azınlık hissedarı olduğu ÜNLÜ & Co'ya 2017 yılında ise Birleşik Krallık'ın önde gelen sosyal sorumluluk vakfı Wellcome Trust azınlık hissesi satın alarak ortak oldu.

Ünlü, 1989 yılında Georgia Institute of Technology Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra, 1991 yılında Rice Üniversitesi'nden MBA yüksek lisans derecesi almıştır.

Erman Kalkandelen - Yönetim Kurulu Üyesi

Erman Kalkandelen, Franklin Templeton Investments'in Türkiye, Orta Doğu ve Doğu Avrupa şirketlerinin Araştırmalarından Sorumlu Ülke Müdürü'dür. Gelişen Piyasalar, Küçük Şirketler ve Türk Hisse Senetleri Ürünleri üzerine çalışan Kalkandelen, Defacto Perakende Ticaret A.Ş., Şok Marketler Ticaret A.Ş. ve Gözde Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. yönetim kurullarında görev almaktadır.

Erman Kalkandelen, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi Çalışma Ekonomisi bölümünden yüksek şeref derecesi ile mezun olmuştur. Ardından Sabancı Üniversitesi İş İdaresi Yüksek Lisans (MBA) programından onur derecesiyle mezun olmuş olup, MBA eğitimi sırasında, Florida Üniversitesi Warrington İşletme Okulunda stratejik yönetim üzerine uzmanlaştığı bir dönem geçirmiştir.

Bendeve Palandöken - Yönetim Kurulu Bağımsız Üyesi

1949 yılında Malatya'da doğmuş olan Bendeve Palandöken, 1965 yılında Denetim Kurulu üyeliğine seçildiği Ankara Bakkallar ve Bayiler Derneği'nde 1978-1984 yılları arasında Başkanvekilliği görevini yapmış, 1984 yılında Dernek Başkanlığı'na seçilmiş ve bu tarihten itibaren Ankara Bakkallar ve Bayiler Odası Başkanlığı görevini sürdürmektedir. Palandöken, 1978 yılında kurduğu Ankara Bakkallar Bayiler Esnaf Kredi ve Kefalet Kooperatifi'nin Başkanlığını da halen yapmaktadır.

1996 yılında Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) Yönetim Kurulu üyeliğine seçilen Palandöken, 1999 yılında TESC Başkanvekilliği görevine seçilmiş olup , 2007 yılından bu yana Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu Genel Başkanlığını yapmaktadır.

Bendeve Palandöken, Avrupa Akdeniz Esnaf Sanatkarlar İşletmeleri ve KOBİ Birliğinin (EUROMED) Başkanvekilliği görevinin yanı sıra Avrupa Birliği Türkiye Karma İstişare Komitesi Üyeliği (AB-TR KİK), Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Kurucu Üyeliği, TC Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) İcra Komitesi Üyeliği, Sosyal Güvenlik Kurumu Yönetim Kurulu Üyeliği, Mesleki Yeterlilik Kurumu Yönetim Kurulu Üyeliği, TESK, TOBB, TÜBİTAK ve KOSGEB Ortaklığında kurulan Türkiye Araştırma ve İş Dünyası Kuruluşları Brüksel Ofisi (TuR&Bo aısbl) Koordinasyon Dönem Başkanlığı ve Esnaf ve Sanatkarlar Vakfı Başkanlığı görevlerini de bir arada sürdürmektedir. Ayrıca Palandöken 1962 yılından beri aralıksız olarak Ankara Cebeci Telli Kaya Sokakta bakkallık faaliyetini de sürdürmektedir.

Yönetim Kurulu bağımsız üyelerinin bağımsızlık beyanı aşağıda sunulmaktadır:

BAĞIMSIZLIK BEYANI

Bizim Tiptan Satış Mağazaları Anonim Şirketi ("Şirket") Yönetim Kurulu'nda, mevzuat, Esas Sözleşme ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun 3 Ocak 2014 tarihli ve 28871 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Kurumsal Yönetim Tebliği (II-17.1)'nde belirtilen Kurumsal Yönetim İlkeleri'nde belirlenen kriterler kapsamında, 24 Nisan 2017 tarihli Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda "bağımsız üye" sıfatı ile seçilmiş bulunmaktayım. Bu kapsamda;

Şirket, şirketin yönetim kontrolü ya da önemli derecede etki sahibi olduğu ortaklıklar ile şirketin yönetim kontrolünü elinde bulunduran ve şirkette önemli derecede etki sahibi olan ve bu ortakların yönetim kontrolüne sahip olduğu tüzel kişiler ile kendim, eşim ve ikinci dereceye kadar kan ve sıhrî hısımlarım arasında, son beş yıl içinde, önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda istihdam ilişkisi bulunmadığına, sermaye veya oy haklarının veya imtiyazlı payların %5'inden fazlasına birlikte veya tek başına sahip olunmadığına ya da önemli nitelikte ticari ilişkinin kurulmadığını,

Son beş yıl içerisinde, başta Şirket'in denetimini, derecelendirilmesini ve danışmanlığını yapan şirketler olmak üzere, yapılan anlaşmalar çerçevesinde Şirket'in önemli ölçüde hizmet veya ürün satın aldığı veya sattığı şirketlerde, hizmet veya ürün satın alındığı veya satıldığı dönemlerde, ortak (%5 ve üzeri), önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda çalışan veya yönetim kurulu üyesi olmadığımı,

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olmam sebebiyle üstleneceğim görevleri gereği gibi yerine getirecek mesleki eğitim, bilgi ve tecrübeye sahip olduğumu,

Kamu kurum ve kuruluşlarında, tam zamanlı çalışmadığımı,

31.12.1960 tarihli ve 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'na göre Türkiye'de yerleşmiş sayıldığımı,

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

Şirket faaliyetlerinin işleyişini takip edebilecek ve üstlendiğim görevlerin gereklerini tam olarak yerine getirebilecek ölçüde Şirket işlerine zaman ayırabildiğimi

Şirketin yönetim kurulunda son on yıl içinde altı yıldan fazla yönetim kurulu üyeliği yapmamış olduğumu,

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

Yönetim Kurulu Üyesi seçilen tüzel kişi adına tescil ve ilan edilmemiş olduğumu,

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

CENGİZ SOLAKIRLI



BAĞIMSIZLIK BEYANI

Bizim Toptan Satış Mağazaları Anonim Şirketi ("Şirket") Yönetim Kurulu'nda, mevzuat, Esas Sözleşme ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun 3 Ocak 2014 tarihli ve 28871 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Kurumsal Yönetim Tebliği (II-17.1)'nde belirtilen Kurumsal Yönetim İlkeleri'nde belirlenen kriterler kapsamında, 24 Nisan 2017 tarihli Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda "bağımsız üye" sıfatı ile seçilmiş bulunmaktayım. Bu kapsamda;

Şirket, şirketin yönetim kontrolü ya da önemli derecede etki sahibi olduğu ortaklıklar ile şirketin yönetim kontrolünü elinde bulunduran ve şirkette önemli derecede etki sahibi olan ve bu ortakların yönetim kontrollüne sahip olduğu tüzel kişiler ile kendim, eşim ve ikinci dereceye kadar kan ve sıhrî husumlarım arasında, son beş yıl içinde, önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda istihdam ilişkisi bulunmadığımı, sermaye veya oy haklarının veya imtiyazlı payların %5'inden fazlasına birlikte veya tek başına sahip olunmadığımı ya da önemli nitelikte ticari ilişkinin kurulmadığını,

Son beş yıl içerisinde, başta Şirket'in denetimini, derecelendirilmesini ve danışmanlığını yapan şirketler olmak üzere, yapılan anlaşmalar çerçevesinde Şirket'in önemli ölçüde hizmet veya ürün satın aldığı veya sattığı şirketlerde, hizmet veya ürün satın alındığı veya satıldığı dönemlerde, ortak (%5 ve üzeri), önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda çalışan veya yönetim kurulu üyesi olmadığımı,

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olmam sebebiyle üstleneceğim görevleri gereği gibi yerine getirecek mesleki eğitim, bilgi ve tecrübeye sahip olduğumu,

Kamu kurum ve kuruluşlarında, tam zamanlı çalışmadığımı,

31.12.1960 tarihli ve 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'na göre Türkiye'de yerleşmiş sayıldığımı,

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

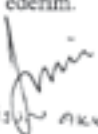
Şirket faaliyetlerinin işleyişini takip edebilecek ve üstlendiğim görevlerin gereklerini tam olarak yerine getirebilecek ölçüde Şirket işlerine zaman ayırabildiğimi

Şirketin yönetim kurulunda son on yıl içinde altı yıldan fazla yönetim kurulu üyeliği yapmamış olduğumu,

Şirketin veya Şirketin yönetim kontrolünü elinde bulunduran ortakların yönetim kontrollüne sahip olduğu şirketlerin üçten fazlasında ve toplamda borsada işlem gören şirketlerin beşten fazlasında bağımsız yönetim kurulu üyesi olarak görev almıyor olduğumu,

Yönetim Kurulu Üyesi seçilen tüzel kişi adına tescil ve ilan edilmemiş olduğumu,

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


FATMA FÜZUN AKKALE BZOK

BAĞIMSIZLIK BEYANI

Bizim Tiptan Satış Mağazaları Anonim Şirketi ("Şirket") Yönetim Kurulu'nda, mevzuat, Esas Sözleşme ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun 3 Ocak 2014 tarihli ve 28871 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Kurumsal Yönetim Tebliği (II-17.1)'nde belirtilen Kurumsal Yönetim İlkeleri'nde belirlenen kriterler kapsamında, 24 Nisan 2017 tarihli Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda "bağımsız üye" sıfatı ile seçilmiş bulunmaktayım. Bu kapsamda;

Şirket, şirketin yönetim kontrolü ya da önemli derecede etki sahibi olduğu ortaklıklar ile şirketin yönetim kontrolünü elinde bulunduran ve şirkette önemli derecede etki sahibi olan ve bu ortakların yönetim kontrolüne sahip olduğu tüzel kişiler ile kendim, eşim ve ikinci dereceye kadar kan ve sıhrî hısımlarım arasında, son beş yıl içinde, önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda istihdam ilişkisi bulunmadığını, sermaye veya oy haklarının veya imtiyazlı payların %5'inden fazlasına birlikte veya tek başına sahip olunmadığını ya da önemli nitelikte ticari ilişkinin kurulmadığını,

Son beş yıl içerisinde, başta Şirket'in denetimini, derecelendirilmesini ve danışmanlığını yapan şirketler olmak üzere, yapılan anlaşmalar çerçevesinde Şirket'in önemli ölçüde hizmet veya ürün satın aldığı veya sattığı şirketlerde, hizmet veya ürün satın alındığı veya satıldığı dönemlerde, ortak (%5 ve üzeri), önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda çalışan veya yönetim kurulu üyesi olmadığımı,

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olmam sebebiyle üstleneceğim görevleri gereği gibi yerine getirecek mesleki eğitim, bilgi ve tecrübeye sahip olduğumu,

Kamu kurum ve kuruluşlarında, tam zamanlı çalışmadığımı,

31.12.1960 tarihli ve 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'na göre Türkiye'de yerleşmiş sayıldığımı,

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

Şirket faaliyetlerinin işleyişini takip edebilecek ve üstlendiğim görevlerin gereklerini tam olarak yerine getirebilecek ölçüde Şirket işlerine zaman ayırabildiğimi

Şirketin yönetim kurulunda son on yıl içinde altı yıldan fazla yönetim kurulu üyeliği yapmamış olduğumu,

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

Yönetim Kurulu Üyesi seçilen tüzel kişi adına tescil ve ilan edilmemiş olduğumu,

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


BENİOVİ PALANDÖKEN

5.2. Yönetim Kurulunun Faaliyet Esasları

Yönetim Kurulumuz 2018 yılı Ocak-Aralık dönemi içinde 5 kere toplanmış ve 28 adet karar almıştır. Yönetim Kurulu toplantı tarihlerinin tüm üyelerimizin katılımına olanak sağlayacak şekilde tespit edilmesine özen gösterilmektedir. Yönetim Kurulu Üyelerinin toplantılara katılım ortalaması %87,5'tir.

Şirket Esas Sözleşmesine göre, 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. 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.

Türk Ticaret Kanunu madde 390/4 uyarınca Yönetim Kurulu kararları, üyelere birinin yazılı olarak yaptığı teklifin her bir Yönetim Kurulu üyesine sunulması ve hiçbir üyenin bu teklif için toplantı talep etmemesi şartı ile, üye tam sayısının yarısından bir fazlası ile toplantı yapılmaksızın da alınabilir.

Yönetim Kurulu toplantıları şirketin idare merkezinde veya idare merkezinin bulunduğu şehrin uygun bir yerinde yapılabileceği gibi Yönetim Kurulu kararı ile başka bir şehirde de yapılabilir. Yönetim Kurulu üyeleri kendi aralarında verecekleri bir kararla vazife taksimi yapıp yapmayacaklarını tespit etmektedirler.

Yönetim Kurulu üyelerinin toplantıya bizzat katılmaları esastır. Toplantıya katılmayan ancak görüşlerini yazılı olarak

bildiren üyenin görüşleri diğer üyelerin bilgisine sunulur. Yönetim Kurulu görüşme ve kararlarının karar defterine bağlanacak toplantı tutanağına geçirilmesi ve toplantıya katılanlar tarafından imzalanması zorunludur. Olumsuz oy kullanan üyelerin gerekçelerini de belirterek tutanağı imzalamaları gerekmektedir. Yönetim Kurulu, üyelerinin en az yarısından bir fazlasının katılımı ile toplanır ve kararlarını katılan üyelerin oyçokluğu ile verir. Oyların eşitliği halinde, oylanın konu ertesi toplantının gündemine alınır, bu toplantıda da oyçokluğu sağlanamazsa öneri reddolunmuş sayılır. Yönetim Kurulu üyelerinin her birinin, konum ve görevlerine bakılmaksızın, bir oy hakkı vardır.

Yönetim Kurulu üyeleri ve yöneticilerinin yetki ve sorumluluklarından www.bizimtoptan.com.tr adresinde ve Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda yer alan Şirket Esas Sözleşmesi'nde açıkça bahsedilmektedir.

Yönetim Kurulumuz yetkilerini, görevini tam olarak yerine getirebilmesini teminen ihtiyaç duyulan her türlü bilgiye sahip bir şekilde, basiretli bir biçimde ve iyi niyet kuralları çerçevesinde kullanmaktadır. 2018 yılı faaliyet döneminde yapılan toplantılarda, Yönetim Kurulu üyeleri tarafından alınan kararlar aleyhinde farklı görüş açıklanmamıştır.

Kamuyu paylaşılması gereken konulara ilişkin önemli kararlar, toplantının hemen ardından kamuya açıklanmıştır.

Yönetim Kurulu

Adı Soyadı	Ünvanı	Şirket Dışı Görevi
Cengiz Solakoğlu	Yönetim Kurulu Başkanı	Grup Dışı Şirketlerinde Yönetim Kurulu Üyeliği
Mustafa Yaşar Serdengeçti	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	Grup Şirketlerinde Yönetim Kurulu Üyeliği
Murat Ülker	Yönetim Kurulu Üyesi	Grup Şirketlerinde Yönetim Kurulu Başkanlığı
Ali Ülker	Yönetim Kurulu Üyesi	Grup Şirketlerinde Yönetim Kurulu Üyeliği
Mahmut Levent Ünlü(*)	Yönetim Kurulu Üyesi	Grup Şirketlerinde Yönetim Kurulu Üyeliği
Erman Kalkandelen	Yönetim Kurulu Üyesi	Grup Şirketlerinde Yönetim Kurulu Üyeliği
Fatma Füsün Akkal Bozok	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	Grup Dışı Şirketlerde Yönetim Kurulu Üyeliği
Bendevis Palandöken	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu Genel Başkanı

(*) Mahmut Levent Ünlü, MEAP Ltd şirketini temsil etmektedir

5.3. Yönetim Kurulunda Oluşturulan Komitelerin Sayı, Yapı ve Bağımsızlığı

Yönetim Kurulumuz, 02.05.2017 tarih ve 24 karar no ile aşağıda belirtilen hususları oy birliği ile karar altına almış ve söz konusu karar aynı tarihte Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda Özel Durum Açıklaması olarak yayınlanmıştır: "Sermaye Piyasası Kurulu'nun ("SPK") II-14.1 Sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği ("Tebliğ") gereğince

- Denetimden Sorumlu Komite Başkanlığı'na Cengiz Solakoğlu'nun, Komite Üyeliğine Fatma Füsün Akkal Bozok'un seçilmelerine

- Kurumsal Yönetim Komitesi Başkanlığı'na Cengiz Solakoğlu'nun, Komite Üyeliklerine Mahmut Levent Ünlü ve Işıl Bük'ün seçilmelerine,

- Riskin Erken Saptanması Komitesi Başkanlığı'na Fatma Füsün Akkal Bozok'un, Komite Üyeliğine Erman Kalkandelen'in seçilmelerine karar verilmiştir.

- Yönetim Kurulu yapılanması gereği ayrı bir Aday Gösterme Komitesi ve Ücret Komitesi oluşturulmamasına, Kurumsal Yönetim Komitesi'nin bu komitelerin görevlerini yerine getirmesine ve kamuya açıklanmasına karar verilmiştir."

Denetim Komitesi

Denetim Komitesi, her türlü iç ve 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 ve bağımsız denetçiyi toplantılarına davet ederek bilgi alabilir. Denetim komitesi başkan ve üyeleri, bağımsız Yönetim Kurulu üyeleri arasından seçilir.

- Yönetim Kurulu yapısı ve bağımsız üye sayısı nedeniyle bazı Yönetim Kurulu üyeleri birden fazla komitede yer almaktadır.

- 2018 yılı içinde Denetim Komitesi 4 kez toplantı gerçekleştirmiştir.

31.12.2018 itibarıyla Denetim Komitesi üyeleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Denetim Komitesi Üyeleri

Adı ve Soyadı	Görevi	Niteliği
Cengiz Solakoğlu	Denetim Komitesi Başkanı	Yönetim Kurulu Üyesi (Bağımsız), İcracı Değil
Fatma Füsün Akkal Bozok	Denetim Komitesi Üyesi	Yönetim Kurulu Üyesi (Bağımsız), İcracı Değil

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 vermektedir.

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 ise icrada görevli olmayan bağımsız Yönetim Kurulu üyeleri arasından seçilir. Komite en az 3 ayda bir toplanır. 2018 yılı içinde Kurumsal Yönetim Komitesi 4 kez toplanmıştır. 31.12.2018 itibarı ile görevde olan Kurumsal Yönetim Komitesi üyeleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

02 Mayıs 2017 tarih ve 27 sayılı Yönetim Kurulu kararı ile Kurumsal Yönetim komitesinin aynı zamanda Aday Gösterme ve Ücret Komitelerinin görevlerini de yerine getirmesine karar verilmiştir.

Yönetim Kurulu yapısı ve bağımsız üye sayısı nedeniyle bazı Yönetim Kurulu üyeleri birden fazla komitede yer almaktadır.

Kurumsal Yönetim Komitesi Üyeleri

Adı ve Soyadı	Ünvanı	Niteliği
Cengiz Solakoğlu	Kurumsal Yönetim Komitesi Başkanı	Yönetim Kurulu Üyesi (Bağımsız), İcracı Değil
Mahmut Levent Ünlü	Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi	Yönetim Kurulu Üyesi, İcracı Değil
İşıl Bük	Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi	Yatırımcı İlişkileri Müdürü

Riskin Erken Saptanması Komitesi

Riskin erken saptanması komitesi; şirketin varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşürebilecek risklerin erken teşhisi, tespit edilen risklerle ilgili gerekli önlemlerin alınması ve riskin yönetilmesi amacıyla çalışmalar yapmakla sorumlu olup, risk yönetim

sistemlerini en az yılda bir kez gözden geçirir. 2017 yılı içinde Riskin Erken Saptanması Komitesi 6 kez toplantı gerçekleştirmiştir. 31.12.2018 itibarı Riskin Erken Saptanması Komitesi üyeleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Riskin Erken Saptanması Komitesi Üyeleri

Adı ve Soyadı	Ünvanı	Niteliği
Fatma Füsun Akkal Bozok	Riskin Erken Saptanması Komitesi Başkanı	Yönetim Kurulu Üyesi (Bağımsız), İcracı Değil
Erman Kalkandelen	Riskin Erken Saptanması Komitesi Üyesi	Yönetim Kurulu Üyesi , İcracı Değil

Yönetim Kurulu yapısı ve bağımsız üye sayısı nedeniyle bazı Yönetim Kurulu üyeleri birden fazla komitede yer almaktadır.

5.4. Risk Yönetimi ve İç Kontrol Mekanizması

Şirketimizin risk yönetimine ilişkin faaliyetleri Riskin Erken Saptanması Komitesi tarafından yürütülmektedir. Ayrıca, şirketimiz bünyesinde görev yapmak üzere İç Denetim Müdürlüğü oluşturulmuştur. Şirketimiz, ana ortağı Yıldız Holding A.Ş.'nin denetim birimleri ve bağımsız denetim kuruluştan tarafından da düzenli olarak denetlenmektedir. Bu denetimlerden elde edilen bulgular denetimden sorumlu komite üyeleriyle birlikte diğer yönetim kurulu üyelerine bildirilir. Şirketimizin iş akışları, prosedürleri, çalışanlarımızın yetki ve sorumlulukları risk yönetimi çerçevesinde kontrol altına alınmış ve sürekli bir denetime tabi hale getirilmiştir. Ek olarak, şirketimiz aleyhine açılan ve şirketimizin mali durumunu ve faaliyetlerini önemli ölçüde etkileyebilecek, özellikle şirketimizin ana faaliyet konusu kapsamındaki faaliyetini etkileyecek nitelikte bir dava bulunmamaktadır.

5.5. Şirketin Stratejik Hedefleri

Şirketimiz ve Yıldız Holding'e bağlı tüm şirketler "Her insanın, hangi ülkede yaşarsa yaşasın, güzel bir çocukluk geçirme hakkına sahip olduğu inancı" ile kurulmuştur. Bizim Toptan'ın vizyonu "Hızlı tüketim ürünleri sektöründe; yaygın, çağdaş ve güvenilir konsepti ile Türkiye'nin bir numaralı toptancısı olmak"tır. Misyonumuz ise "Müşteri ve tedarikçilerinin maliyetlerini ve risklerini azaltıp onlara rekabet avantajı sağlayan stratejik iş ortağı olmak"tır. Yıldız Holding'in ve şirketimizin kamuya açıklanmış vizyon ve misyonu www.yildizholding.com.tr ve www.bizimtoptan.com.tr / www.biziminvestorrelations.com adreslerinde yer almaktadır.

Şirket Yönetim Kurulu 2018 yılında gerekli sıklıklarda toplanarak Şirket performansını yakından takip etmiştir ve etmeye devam edecektir.

5.6. Maddi Haklar

Yönetim Kurulu Üyelerinin ücretleri, Genel Kurul tarafından Şirket'in mali durumuna göre her biri için ayrı ayrı tespit edilir. Yönetim Kurulu Bağımsız Üyelerine ödenen ücretler şirketimizin 24 Nisan 2017 tarihinde yapılan Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda

belirlenmiştir. Bağımsız üyeler dışında kalan yönetim kurulu üyelerine ücret ödenmemektedir. 2018 yılında Yönetim Kurulu üyelerine ve üst yönetim kadrosuna sağlanan menfaatler toplamı 5.109.516 TL olarak gerçekleşmiştir. Dönem içinde hiçbir Yönetim Kurulu üyesine ve yöneticiye borç verilmemiş, doğrudan veya üçüncü bir kişi aracılığıyla şahsi kredi adı altında kredi kullanılmamış veya lehine kefalet gibi teminatlar verilmemiştir. 29 Mayıs 2012 tarihinde yapılan Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda ortakların bilgisine sunulan Yönetim Kurulu ve üst düzey yöneticilerin ücretlendirme esaslarını belirleyen Ücretlendirme Politikası aşağıdaki şekildedir. Söz konusu politika Şirketin internet sitesinde ve Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) yayınlanmıştır. "Yönetim Kurulu üyeleri ve üst düzey yöneticilerin ücretlendirme esasları, Sermaye Piyasası Kurulu ve Türk Ticaret Kanunu mevzuatı gereğince, Şirketin uzun vadedeki hedefleri ve performansı dikkate alınarak, Yönetim Kurulu üyelerine ve üst düzey yöneticilere sağlanacak hakların yönetimini ve yürütülmesini hedeflemektedir. Yönetim Kurulu üyelerinin ücretleri ilgili komitenin görüşleri de dikkate alınarak aylık brüt olarak belirlenir ve Genel Kurul onayına sunulur. Bağımsız Yönetim Kurulu üyelerinin ücretlerinin bağımsızlıklarını koruyacak düzeyde olması esastır. Bağımsız Yönetim Kurulu üyelerinin ücretlendirmesinde hisse senedi opsiyonları veya Şirketin performansına dayalı ödeme planları kullanılmaz. Üst düzey yöneticilerin ücretleri ve kendilerine sağlanacak menfaatler ise Şirkette üstlenmiş oldukları görev, sorumluluk, tecrübe ve performans göstergeleri dikkate alınarak, eş değer iş koşullarına uygun, şirketin strateji ve politikalarına uyumlu olacak şekilde belirlenir. Ödenen ücretler ile sağlanan tüm diğer menfaatler yıllık faaliyet raporu vasıtasıyla kamuoyuna açıklanır. Üst düzey yöneticiler ve Yönetim Kurulu üyeleri için söz konusu esaslar kapsamında belirlenen aylık sabit ücretlerinin yanı sıra Şirketin uzun vadedeki performansına hizmet edecek şekilde yan haklar ve performansa dayalı primler verilmesi de imkan dahilindedir. Yönetim Kurulu üyelerinin ve üst düzey yöneticilerin ücretlendirme esaslarına ilişkin politika ve bu politikada yapılan değişiklikler Yönetim Kurulu'nun onayından geçerek Genel Kurul'un bilgisine arz edilmekte ve Şirketin internet sayfasında kamuya açıklanmaktadır.



Faaliyet 20
Raporu 18

Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş.

Kuşbakışı Caddesi No: 19 Posta Kodu: 34662
Altunizade / Üsküdar / İstanbul

+90 212 577 75 72

www.bizimtoptan.com.tr