

CASA EMTİA PETROL KİMYEVİ VE TÜREVLERİ SAN. TİC. A.Ş.
YÖNETİM KURULU KARARI

TOPLANTI TARİHİ : 05/08/2021
TOPLANTI NO : 2021/14
TOPLANTIYA KATILANLAR : Oytun PASTIRMA, Mustafa Özcan AKKUTLU, Mine Berra DOĞANER
Uğur ÖZKAN

GÜNDEM : Sermaye Artırımından Sağlanacak Fonların Kullanım Yeri Hakkındaki Rapor.

“Sermaye Artırımından Sağlanacak Fonların Kullanım Yeri Hakkındaki Rapor” ‘a göre bedelli sermaye artırımından sağlanacak gelir ile CASA EMTİA AKARYAKIT DAĞITIM Lisansına başvuracak ve 50 adet bayi yatırımını gerçekleştirecektir.

Yürürlükteki mevzuat gereği, akaryakıt dağıtım lisansına başvuruda bulunabilmek için şirketi ödenmiş sermayesinin minimum 40 Milyon TL olması gerekmektedir. Lisans alındıktan sonra bir yıl içinde minimum 50 adet bayiye sahip olunması da bir diğer yasal gerekliliktir.

İş bu sermaye artırımı ile Akaryakıt Dağıtım Lisansına sahip olacak CASA OIL, bu lisans sayesinde yurtdışında ticaretini yaptığı ürünlerin Türkiye için de ithalatını yapacak ve kar marjını ortalama Ton başına 5-10 USD bandından 20-25 USD bandına çıkaracaktır. İlaveten 50 adet perakende bayi noktasına kavuşacaktır ve bir perakende marka değeri oluşturmaya başlayacaktır. Ödenmiş sermayenin 100 Mio TL olması ile beraber CASA EMTİA sektörde konsolidasyon imkanlarına da kavuşacak ve halihazırda dağıtım potansiyeli olan firmalar ile birleşme imkanları yaratabilecektir.

Bedelli sermaye artırımını sonucu elde edilecek gelirin kullanım yerleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

KULLANIM YERLERİ	TUTAR
İstasyon Başına Giydirme Maliyeti 300.000 TL * 50 adet	12.500.000 TL
İstasyon Başına 1 adet Tanker Kredi Maliyeti 161.000 TL * 44 adet istasyon	7.084.000 TL
CASA OIL Marka Pazarlama Bütçesi	4.000.000 TL
İstasyonlara Dönük Stok Tutma Bütçesi	27.416.000 TL
TOPLAM	47.000.000 TL

Nakden arttırılan 47.000.000 TL’nin bayi teşkilatlanması için nasıl pay edileceğini, bu yatırım ile ne katma değer elde edileceğinin açıklaması aşağıda yer almaktadır.

Yapılacak Harcamaların Detay Açıklamaları Aşağıda Sunulmuştur :

İstasyon Başına Giydirme Maliyeti :

İstasyon Giydirmeleri, Market, Tuvalet, Pompa, Yol işaretleri ve Kanopi Giydirmelerinden oluşmaktadır. Bayiler bu masrafların Dağıtım Şirketi tarafından yapılmasını beklemektedirler. Bu Giydirme maliyetleri ortalama 300.000 TL civarındadır.

Yasal zorunluluk olan 50 adet İstasyonun Giydirilme Maliyeti bu kapsamda 12.500.000 TL olacaktır.

Geçmişte sektörde 82 adet Akaryakıt Dağıtım Firması var iken yeni mali düzenlemeler yüzünden sayı 43 adede inmiştir. Türkiye’de 17.500’e yakın istasyon vardır. Bunların 10.000 adedi hemen bayilik yapılacak vaziyettedir. 4 Adet Giydirme Firması ile anlaşma yapılacaktır ve her ay 16 adet yeni bayilik giydirilecektir. 50 adet bayinin giydirilmesi hazırlık süreci ile beraber 6 ay öngörülmüştür.

İstasyon Başına 1 Kırkayak Kredi Maliyeti

İstasyonları network ağına hızla katılım sağlamak için giydirmenin yanında 1 adet 23.000 litre kapasiteli kırkayak adlı tanker tedariki için istasyon başına 161.000 TL kredi vermek gerekmektedir. Toplam 461.000 TL yatırım ile girilecek istasyonlardan gerek ipotek gerek intifa veya diğer türlü teminatlar alınarak çalışma süreleri 5 yıl üzerinden olacak şekilde istasyonlar ağa katılmaktadırlar. Bu yatırım bedelinin 2 yıl içerisinde şirkete dönmesi ve geri kalan 3 yılda bu bedel kadar kar elde edilmesi işin doğasıdır. İstasyon Başı yatırımlar çık tıktıktan sonra 5 yıl içinde 1.383.000 TL gelir elde edilmelidir. Toplam 46 adet yeni bayiden 5 yıl içinde elde edilecek gelir 63.618.000 TL’dir.

Bir sonraki 5 yıllık yatırımda tekrar Giydirme Parası alınmayacaktır. Bu aşamada kar marjı pazarlıklarında bayinin indirim beklemesi doğaldır.

Bayi başına aylık elde edilecek gelir 23.050 TL’dir. Bu gelir elde edilmediği zaman Dağıtım Şirketi fark faturası kesmektedir. Bu anlamda bu gelir elde edilmesi kesin olan bir gelirdir. Bayi bunun üstünde bir gelir bırakırsa buna ilişkin Dağıtıcı’dan prim istemez lakin ilk 5 yıl bittikten sonra satış hacmi ilk 5 yıllık cirosuna göre belli olan başarılı bayi buna göre teminatı yeterli ise Dağıtıcı’dan bir ön ödeme bekler.

Casa Mevcut 6 adet işletmeye aldığı istasyonlardan ayda ortalama 900.000 TL gelir elde etmektedir. Dağıtım Lisansı alınıktan sonra kar marjı %20 artacaktır ve aylık gelir de 1.080.000 ortalamaya oturacaktır.

46 adet bayiden aylık elde edilecek gelir de ortalama 1.060.300 TL olacaktır.

Bayi ve İşletme İstasyonlardan CASA EMTİA aylık her daim sürdürülebilir 2.140.300 TL, yıllık ise 25.683.600 TL gelir elde edecektir.

Bunun dışında yıllık satış hacminden ithalata dönük mal getirildiği zaman ilave gelirleri de olacaktır.

CASA OIL Marka Pazarlama Bütçesi

Dağıtım Şirketlerinin Bayi’de güçlü algısının oturmasının en büyük temellerinden bir tanesi nihai tüketicideki olan etkilerdir.

50 adet bayinin yapılanmasına dönük, nihai tüketicide algı yaratmanın ve dolayısı ile bayilerde oluşacak güçlü intibanın en önemli kalemi PR Faaliyetleridir. Bu kapsamda PR ajansları ile çalışmaktır.

Bunun dışında sosyal medya ve istasyon yakınlarında ki yerel radyo ve billboardların kiralınması ile etkileşim en güçlü şekilde olacaktır.

Bu kapsamda aylık 330.000 TL bir reklam ve pazarlama bütçesi ayrılacaktır.

İstasyonlara Dönük Stok Tutma Bütçesi

EPDK'nın gerek yasal stok tutma kotası ve gerek ithalata dönük işletme sermayesi nitelikli stok tutmak dağıtım şirketi için en önemli olmaz ise olmazdır.

Emtia ve akayakıt istasyon işletmeciliği veya bayi ağının en önemli kalemi lojistikdir. Lojistik stok yönetimi ile mümkün olacaktır. Aylık 15.000 m3 satış hedefinde olan CASA OIL için en az 4.000 m3 kısmının tanklarda stok tutulması gerekmektedir. Bu nakit bir değerdir ve bunun stok devir süresi 10 gün olup fiyat değişimlerinden etkilenmeyecek her an satılabilir nakit değerli bir stoktur.

Yukarıdaki hususların kabulüne ve gerekli işlemlerin yerine getirilmesine katılanların oybirliği ile karar verilmiştir.

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
Oytun PASTIRMA

ÜYE
Mustafa Özcan AKKUTLU

ÜYE
Mine Berra DOĞANER

ÜYE
Uğur ÖZKAN