



01.01.2021– 31.12.2021 FAALİYET RAPORU

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

KURUMSAL KÜNYE

Ticaret Unvanı	Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş.
Merkez Adresi	Carrefoursa Plaza. Cevizli Mah. Tugay Yolu Cad. No:67 Blok B 34846 Maltepe-İstanbul
Bağlı Bulunduğu Ticaret Sicili Memurluğu	İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	434426
Ticaret Siciline Tescil Tarihi	3.03.2000
Tabi Olduğu Yasal Mevzuat	Türkiye Cumhuriyeti Kanunları
Telefon ve Faks Numaraları	Tel: 0216 468 36 36 Faks: 0216 478 54 41
İnternet Adresi	www.teknosa.comm
E – Posta Adresi	yatirimciiliskileri@teknosa.com
Sermaye	201.000.000 TL
İşlem Gördüğü Borsa	Borsa İstanbul A.Ş
Borsaya Kote Olma Tarihi	17.May.12
İşlem Sembolü	TKNSA
İşlem Gördüğü Pazar	YILDIZ PAZAR
Dahil Olduğu Endeksler	BIST 100 / BIST KATILIM TUM / BIST TİCARET / BIST HİZMETLER / BIST 100-30 / BIST KATILIM 100 / BIST TÜM / BIST YILDIZ / BIST KATILIM 30 / BIST KATILIM 50

KISACA TEKNOSA

Teknosa olarak “Dünyanın teknolojisini herkes ile buluşturarak mutlu anlar yaratmak” amacı doğrultusunda tüm kanallarımızda daha geniş ürün, servis önerisi ve benzersiz müşteri deneyimi sunmaya odaklanıyoruz. Şirketimiz geleneksel perakendeciden fiziksel lokasyonları olan bir dijital platforma dönüşürken, dijital atılımları ile Sabancı Topluluğu ekosisteminin önemli yapıtaşlarından birini oluşturuyor.

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

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

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

Sektörde 21 yılı geride bırakan Teknosa’nın faaliyetleri, mağazacılık ve e-ticaret ile bayi ağı olarak iki grup altında değerlendirilmektedir.

Mağazalarda ve online kanallarda, tüketici elektroniği, görüntüleme, bilgi teknolojisi, telekom ürünleri ve ev aletleri perakendeciliği yapan Şirket, bayi grubu markası İklimsa ile de iklimlendirme sektöründe faaliyet göstermektedir.

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

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

Teknosa, müşteri beklentilerine göre dijital ve fiziki kanalların harmanlandığı uygulamalarıyla omnichannel (çoklu kanal) modelinde müşterilerine yenilikçi hizmetler sunmaktadır.

Dijital dönüşümü tedarik zincirinden başlayıp, ürünün son tüketiciye ulaşması ve satış sonrasını da

kapsayacak şekilde gerçekleştiren Teknosa, veriye dayalı bir yönetim kültürünü benimsemekte; bu doğrultuda CRM yatırımlarına da hız kesmeden devam etmektedir. Yapay zekâ algoritmalarıyla veriyi analiz eden Şirket, müşterilerine sunulan deneyimi en iyi hale getirmek için yeni uygulamalar hayata geçirmektedir.

Geleceğin Teknosa'sı için çalışmalarını hız kesmeden sürdüren Şirket, önümüzdeki dönemde dijital dönüşüm kapsamında pazaryerinin faaliyete geçmesi, servis kapsamının genişletilmesi ve müşteri odaklı atılımları ile perakendede bütünsel deneyimin öncüsü olmaya ve kazandıklarını, paydaşları ve ülkesi için faydaya dönüştürmeye devam edecektir.

SERMAYE VE ORTAKLIK YAPISI

Teknosa'nın onaylanmış ve çıkarılmış sermayesi her biri 1 Kr kayıtlı nominal bedeldeki 20.100.000.000 hisseden oluşmaktadır. (31 Aralık 2020: 11.000.000.000)

31 Aralık 2021 tarihi itibarıyla Teknosa'nın sermaye yapısı aşağıdaki gibidir:

Şirket Unvanı/Adı Soyadı	Sermaye Payı (TL)	Sermaye Payı (%)
Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş.	100.500.001,44	50,00
Diğer	100.499.998,56	50,00
Toplam	201.000.000,00	100,00

VİZYON, MİSYON, KÜLTÜR VE DEĞERLER, KALİTE VE ŞİKAYET YÖNETİMİ POLİTİKASI

Vizyon: “Yenilikçi” ve “fark yaratan” ürün ve hizmetlerle faaliyet gösterilen coğrafyalarda liderliği sürdürmek.

Misyon: Yaygın satış kanallarıyla, sunduğu zengin ve kaliteli teknolojik ürün gamı ve kaliteli hizmetleriyle müşterilerinin yanında olmak.

Kültür ve Değerler: Müşterilerinin ve tüm paydaşlarının ihtiyaç ve beklentilerini merkeze koyan, farklı görüşlere değer veren, kararlara geniş çaplı katılımı önemseyen, hata yapmaktan korkmayıp bunu bir gelişim fırsatı olarak gören, sürdürülebilir değer yaratmaya odaklanan yenilikçiliğin öncüsü genç bir firmadır. Samimiyet, sürekli gelişim, katılım, cesaret ve tutku en önemli değerleridir.

Kalite Politikası: Sunduğu teknolojik ürün gamı ve hizmetlerle; müşteri memnuniyetini ön planda tutan, tedarikçilerle ilişkilerini sürekli geliştiren, çalışanlarının gelişimine önem veren, kalite yönetim sisteminin sürekliliğini ve etkinliğini modern yönetim tekniklerini uygulayarak sağlayan, ölçen ve iyileştiren, yeniliklere açık bir firmadır.

Şikâyet Yönetimi Politikası: Tüm etkileşim kanallarından ulaşan şikâyet ve talepleri, yasalar ve şirket kuralları çerçevesinde, gizliliğe önem vererek adil ve objektif olarak değerlendiren, böylelikle şikâyet yönetim sistemini sürekli iyileştirerek müşteri memnuniyetini artıran bir firmadır.

KİLOMETRE TAŞLARI

Teknosa, 2021 yılında yeni sadakat programı TeknoClub'ın lansmanını gerçekleştirmiştir.

2000

- Teknosa beş mağaza ile faaliyete başladı.

2003

- www.teknosa.com kuruldu.

2005

- Sektörde ilk olan Teknosa Akademi kuruldu.

2006

- Etkin verimlilik ve altyapı projeleri için “Bilimsel Perakendecilik Programı” başlatıldı.
- İklimsa markası altında İklimlendirme sektöründe bayi faaliyetleri hayata geçirildi.
- E-eğitim uygulaması başladı.
- Mağaza sayısı 150’yi aştı.

2007

- 30 bin metrekare kapalı alana sahip Gebze Lojistik Merkezi faaliyete geçti.
- Almanya merkezli elektronik perakende şirketi olan Electronic Partner’ın Türkiye’deki beş mağazası satın alındı.
- Uzelli’nin Türkiye’deki iki müzik marketi satın alındı.
- Türkiye teknoloji perakendeciliğinde ilk kez satış sonrası ve iade hizmetleri programı başlatıldı.

2008

- Turuncu Kart sadakat programı tüketicilerle buluştu.

2009

- Büyük metrekareli “Extra” format mağazaları faaliyete başladı.

2010

- “Hızlı büyüme” önceliğinin yerini “sürdürülebilir kârlı büyüme” stratejisi aldı.

2011

- Amerika merkezli elektronik perakendecisi Best Buy’ın Türkiye’de yerleşik olan şirketi satın alındı.

2012

- Şirket hisseleri 17 Mayıs 2012’de halka açıldı.

2013

- Teknosa Android ve iOS mobil uygulamaları tüketicilerle buluştu.

2014

- Çoklu kanal stratejisi çerçevesinde Click & Collect uygulaması başlatıldı.
- TeknoFinans ile müşterilere alternatif tüketici finansmanı seçeneği sunulmaya başlandı.

2015

- Teknosa, Teknosacell markasıyla Türkiye’de mobil iletişim ve hat hizmeti veren ilk ve tek teknoloji perakende şirketi oldu.
- Teknosa öz markası Preo lanse edildi.

2016

- Teknosacell ile taksitli cihaz satışı hizmeti sunuldu.
- Teknosa Preo markalı yeni kategorilerin ve ürünlerin (gaming, aksesuarlar, VR, drone) satışına başlandı.

2017

- Kurumsal sosyal sorumluluk projesi “Kadın için Teknoloji” 10’uncu yılını tamamladı.

2018

- Teknosa.com altyapısı ve yüzü yenilendi.
- Yeni CRM platformu oluşturuldu.
- Türkiye’de ilk kez “Memnuniyet Değişim Uygulaması” hayata geçirildi.
- KOBİ’lere yönelik teknoloji ürünlerini kiralama hizmeti verilmeye başlandı.

2019

- Yeni Neslin Teknosa’sı Dönüşüm Programı başlatıldı.
- Preo ürün ailesine küçük ev aletleri kategorisi ve yeni aksesuarlar eklendi.

2020

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

2021

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

TEMEL REKABET ÜSTÜNLÜKLERİ

Teknosa, müşterilerinin doğru ürüne doğru zamanda, doğru noktada doğru fiyatla erişebilmesi için çalışmalarını, yapay zekâ algoritmalarından yararlanarak, akıllı, geleceği tahmin eden veriye dayalı bir sistem ile yönetmektedir.

Türkiye’nin en yaygın ve müşterilerine en yakın teknoloji perakende ve e-ticaret şirketi Teknosa, çoklu kanalda gerçekleştirdiği yatırımlarla, mağazacılığın yanı sıra dijital kanallarda da referans noktası olmuş; sektör için global ölçekte izlenen bir model geliştirmiştir. Şirket, bugün sektörün dönüşümü ve omnichannel odağı doğrultusunda, farklı iş modelleri ve özel hizmetler geliştirerek sektöre yön vermekte; pandeminin zorlayıcı etkilerine rağmen yükselen performansını sürdürmektedir.

Teknosa aynı zamanda Sabancı Topluluğu vizyonu doğrultusunda hayata geçirdiği sürdürülebilirlik çalışmalarıyla ekosistemini ve tüketicilerini de içine alan öncü adımlar atmaktadır.

Çoklu Kanalin Teknoloji Perakendeciliğindeki Öncüsü

Müşterilerine mağazaları, teknosa.com ve mobil platformuyla kesintisiz ve entegre bir alışveriş deneyimi sunan Teknosa, Türkiye’de öncüsü olduğu çoklu kanal modelini derinleştirmek üzere yatırımlarını artırmaktadır. Şirket, bu bağlamda online ve offline deneyimi harmanladığı yenilikçi uygulamaları ile sektöründe fark yaratmaktadır.

Sınırsız Müşteri Memnuniyeti

Teknosa, müşterilerinin memnuniyetini, çoklu kanalda sunduğu kesintisiz deneyim, verdiği hızlı ve kaliteli hizmetler, müşteri Hizmetleri programı ve çalışanlara verilen hizmet odaklı eğitimlerle artırmaktadır. Şirket, müşteri memnuniyetini tüm kanallarında ölçümlemekte, global standartların üzerinde olan NPS-Tavsiye Edilme Skorunu daha da yükseltmeye odaklanmaktadır.

Veriye Dayalı Yönetim Anlayışı

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

Kapsamlı Müşteri Hizmetleri

Türkiye’de satış sonrası hizmetleri sektöre kazandıran Teknosa, müşterilerinin tüm talep ve ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla çağrı merkezi, mağazalarındaki müşteri hizmetleri köşeleri, sosyal medya hesapları ve internet mağazası teknosa.com ile her kanaldan kesintisiz hizmet vermektedir. CRM altyapısıyla entegre olan sistem sayesinde müşterilerin alışveriş yolculuklarına, tercihlerine göre özel ve hızlandırılmış hizmetler sunan Şirket, ürünlerle ilgili tüm bakım ve onarım ihtiyaçlarını da takip etmektedir.

Teknosa çağrı merkezi, müşterilerin her türlü bilgi ihtiyacını karşılamak üzere tüm süreci büyük bir titizlikle analiz ederek müşteri memnuniyetini artırmayı hedeflemektedir. Bu kapsamda Teknosa, daha iyi bir müşteri deneyimi sunmak için iletişim kanallarını çeşitlendirerek web-chat/canlı destek ve WhatsApp destek gibi dijital kanallardan da müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamaya başlamıştır. Teknosa müşterileri, telefon, web-chat, WhatsApp, e-mail, web iletişim formu ve sosyal medya mecraları gibi 14 farklı kanaldan Şirket ile iletişim sağlayabilmekte ve bilgi alabilmektedir. Teknosa geçtiğimiz yıl, müşterilerine daha iyi bir satın alma deneyimi sunmak için çağrı merkezi ve web-chat kanallarından sipariş oluşturma ve ödeme alma hizmetini de başlatmıştır. Müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmak için çağrı sonrasında NPS memnuniyet anketleri yapılarak hizmet ve iletişim kalitesi artırılmaktadır. Teknosa Müşteri Hizmetleri, teknolojik gelişmeleri her zaman yakından takip ederek müşteri deneyimini ve memnuniyetini en üst seviyede tutmak için çalışmalarına devam etmektedir.

Katma Değerli Hizmetler

Teknosa, tüketicilerin tercihine göre mağazada, telefonda, evde ve iş yerinde faydalanılabilecek; kurulumdan teknik desteğe ve korumaya kadar teknolojiyle ilgili geniş kapsamlı hizmetleri, Tekno Hizmet çatısı altında toplamıştır. Tekno Hizmet ile müşterilerin sadece satış anında değil, satış sonrasındaki her türlü isteklerinde de yanında olunacağını garanti verilmektedir.

Geniş servis portföyü ile müşterilerin sadece satış anında değil, satış sonrasındaki her türlü ihtiyaçlarında da yanında olunacağını garanti verilmektedir.

“TeknoGaranti”, “Mağazada Hizmet”, “Yerinde Kurulum”, “Uzaktan Teknoloji Destek Hizmeti” ve “Full Destek Servis Paketleri” gibi farklı kategorilerde hizmet paketleri sunulmaktadır.

Uzaktan Teknoloji Destek Paketi ile çağrı merkezi üzerinden 7 gün 24 saat uzmanlara uzaktan erişim sağlanarak teknolojiyle ilgili her türlü soruya yanıt bulunabilmektedir. Son teknoloji ürünlerle yeni tanışan müşterilere ürün kullanımında yol göstermek ve gerekli kurulum işlemlerini tamamlamak üzere, mağazalarda anında destek verilmektedir.

Teknosa, 2021 yılında ilk defa hayata geçirdiği Full Destek Servis Paketlerini; “Tüm Ürünler” ve “Ürüne Özel” olmak üzere iki kategoride toplamıştır. Tüm Ürünler Paketi, Teknosa’nın verdiği bütün servis hizmetlerini içerirken, Ürüne Özel olan paket ise cihazlarla beraber satılmaktadır.

Ayrıca Şirket, üretici tarafından verilen garanti süresi bittikten sonra ürünün garantisini 5 yıla kadar uzatan Ek Garanti Paket Sigortası ile nereden alındığı fark etmeksizin tedarikçi garantisi bitmiş, 2 yıl boyunca elektrik, rutubet, nem ve tozlanmaya karşı, 1 yıl boyunca kırılmalara, sıvı temasına ve çalınmalara karşı koruma hizmeti de vermektedir.

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

Teknosa’nın seçili mağazalarında açılan servis noktalarında, Teknosa’dan alınsın ya da alınmasın notebook, telefon, tablet gibi tüm mobil cihazlara servis ve 360 derece kaplama hizmeti verilmektedir. Yine aynı şekilde garanti kapsamı dışındaki tüm mobil cihazlar için de uygun seçenekli servis hizmeti sunulmaktadır.

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

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

Mobil İletişimin Genç Yüzü Teknosacell

Teknolojide tek adres olma anlayışıyla operasyonlarını yürüten Teknosa, sektörde ilk ve tek olan Teknosacell markası ile mobil hat ve iletişim hizmeti vermektedir. Şirket, Teknosacell ile tek noktada, tek faturada müşterilerinin hem iletişim hem de teknoloji ürünlerindeki ihtiyaçlarını interneti bol tarifeler ve sunduğu özel avantajlarla karşılamaktadır. Rekabetçi ve zengin içerikli tarifeler sunmaya devam eden Teknosacell 2021 yıl sonu itibarıyla 300 binin üzerinde aboneye ulaşmıştır.

2021 yılında bir yeniliğe daha imza atan Teknosacell, tüm Teknosa mağazalarından Türk Telekom internet satışına başlamıştır. Hayata geçirdiği yeni projelerle faaliyet alanını genişletmeyi hedefleyen marka, en iyi müşteri deneyimini sunmak için çalışmalarına devam etmektedir.

Sektörün En Kapsamlı Öz Markası: Teknosa Preo

Teknosa'nın 2015 yılında ilk kez müşterileriyle buluşturduğu öz markası Preo, 2021 yıl sonu itibarıyla 900'ü aşan ürün çeşitliliği ile sektörün en kapsamlı "private label" markası konumundadır. Preo markalı küçük ev aletleri, kişisel bakım ürünleri, gaming aksesuarlar, notebook ve akıllı telefon aksesuarları ile tüketicileri son teknolojiyle buluşturan Teknosa, müşteri talepleri doğrultusunda Preo markalı ürünleri çeşitlendirmeyi sürdürecektir. Bu bağlamda 2022 yılında akıllı saat, tablet, televizyon gibi ürün gruplarının Preo ürün gamına eklenmesi planlanmaktadır.

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

Tüketici Finansmanında Güçlü Yapı

Teknosa, müşterilerine ürün satın almayı kolaylaştırıcı tüketici finansman alternatifleri olarak mağazalarında ING Teknokredi ve Akbank AKON'u, online kanalda ise ING Alışverişçi, Akbank Direkt ve Yapı Kredi Alışveriş Kredisi'ni sunmaktadır. Kredili alışveriş imkanlarının başladığı tarihten 2021 yıl sonuna kadar 1,2 milyondan fazla kredi kullanımı gerçekleşmiştir. Tüketiciler, hızlı, kolay ve güvenilir şekilde, cazip faiz oranlarıyla, mağazadan çıkmadan veya online platform üzerinden masrafsız kredi kullanarak 36 aya varan taksitlerle ödeme yapabilmektedirler. Belirli kampanya dönemlerinde müşterilere farklı taksit ve kategorilerde peşin fiyatına taksit kampanyası, ayrıca tüm yıl boyunca tüm ürünlerde ING Turuncu Ekstra'lı müşterilere Teknokredi ile tüm ürünlerde yıl boyunca peşin fiyatına taksitli kredi seçeneği de sunulmaktadır.

Eğitimin Yenilikçi Adresi Teknosa Akademi

Teknosa, müşteri ve çalışan memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak için nitelikli, konusunda uzman çalışanlar yetiştirmeye öncelik vermiştir. Bu amaçla 2005 yılında kurulan ve Türkiye teknoloji perakendeciliğinin ilk ve tek akademisi olan Teknosa Akademi, çalışanlara çeşitli programlar vasıtasıyla eğitim ve gelişim fırsatları sunarak kariyer yolculuklarına rehberlik etmektedir. 16 yılda 1.725.000 saati aşan eğitim ile 17.500'den fazla kişinin mezun olduğu Teknosa Akademi'de her

çalışanın eşit şartlarda eğitim alma hakkına sahip olması ve hızla gelişen teknoloji ile birlikte öğrenmenin sürekliliğinin sağlanması adına programlar yürütülmektedir.

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

Teknosa Akademi’de son 3 yıldan bu yana her yıl her çalışan başına ortalama 20 saat sınıf içi ve online eğitim alma fırsatı sunulmaktadır. Her ay 12 ürün videosu, 10 gelişim videosu, 10 blog yazısı, 2 dijital kitapla da çalışanların gelişimine online olarak katkı sunulmaya devam edilmektedir. 2021 yılında Teknosa Akademi’de 2.750 saatten fazla dijital kitap ve blog yazısı okunmuştur.

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

E-egitim, e-sınav ve anketlerin sunulduğu mecra;

- Teknosa Eğitim Platformu (LMS)
- Video bazlı öğrenme platformu TeknoTube
- Çalışanlar ile karşılıklı etkileşimli iletişim gerçekleştirebilmek için TeknoBlog
- Çalışanların işe başladıkları ilk günden itibaren her zaman başvuru kaynağı olabilecek e-Oryantasyon
- Çalışanların işbaşı eğitimlerini, koçluk ve mentorluk görüşmelerini takip edebilmek için TeknoRehber
- Perakende ve Teknosa’ya özel kullanılan kelime ve kısaltmaların anlamları için TeknoSözlük

olmak üzere altı temel kanal olarak kullanılmaktadır.

Bununla birlikte 2021 yılında “teknosaakademi.com” platformu içerisinde çalışanların kişisel ve mesleki gelişimlerine katkı sağlamak amacıyla “Dijital Kütüphane” gelişim programı hayata geçirilmiş; program kapsamında çalışanlara her ay Teknosa patentli 2 kitap özetine ulaşma imkânı sunulmaya başlanmıştır.

Çalışanların yabancı dil eğitimlerine de katkı sağlamayı amaçlayan Teknosa Akademi, İngilizce eğitim projesini de hayata geçirmiştir. Başvuruda bulunan çalışanların yazılı ve sözlü seviyelerinin belirlenmesinin ardından, her farklı seviye için haftada 4 saat olmak üzere toplamda 40 saat sürecek İngilizce eğitimi verilmektedir.

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

Teknosa, 2020 yılında kadın çalışanların kariyer yolculuğunda desteklenmesi ve birbirlerinin deneyimlerinden öğrenmesini sağlamak amacıyla hayata geçirdiği “Teknosalı Anne Mentörler” projesiyle de fark yaratmayı sürdürmektedir. Bu proje ile özellikle çocuk sahibi kadınların iş/özel yaşam dengesini nasıl kurabildiklerini “mentorluk” aracını kullanarak diğer çalışanlara aktarmaları ve arkadaşlarının da bu dengeyi daha rahat kurmalarına yardımcı olmaları hedeflenmektedir. 2021 yılında 23 kişiden oluşan Teknosalı Anne Mentorlar, 58 ayrı seansta ve toplam 37 saatin üzerinde görüşme gerçekleştirmişlerdir.

Teknosalı Anne Mentorlar projesi 2021 yılında uluslararası alanda gerçekleştirilen 2 ödül programında toplam 4 ödül birden kazanmıştır. İşveren uygulamalarının değerlendirmeye alındığı dünyanın en prestijli kurumsal organizasyonlarından Brandon Hall HCM Excellence Awards (İnsan Sermayesi Mükemmeliyet Ödülleri) kapsamında “En İyi Eğitim Programı” ve “Çalışan Kaynağının En İyi Kullanımı” dallarında 2 Gümüş, “En Özgün ve Yenilikçi İnsan Kaynakları Programı” dalında 1 Bronz ödüle layık görülen proje ayrıca, dünyanın önde gelen iş ödülü organizasyonlarından Stevie Awards Women in Progress programında “İş Hayatında Kadınları Destekleyen Kadınlar” kategorisinde de Bronz ödülün sahibi olmuştur.

Güçlü Lojistik Altyapı

Güçlü lojistik altyapı ve etkin teknoloji kullanımı yönündeki yatırımlarını sürdüren Teknosa’nın 2021 yılsonu itibarıyla 102 bin metrekarelik satış alanı ve 30 bin metrekarelik kapalı alana sahip deposu bulunmaktadır. Kendi sektöründe en büyük lojistik merkeze sahip perakendeci konumunda olan Teknosa, her türlü lojistik faaliyeti Gebze’deki lojistik merkezinden yönetmektedir. Tüm mağazalara online olarak bağlı olan merkezde faaliyetler, bilgi sistemleri desteğiyle yönlendirilmektedir. Perakendeciliğin teknoloji ile birleştirildiği mağazalarda stok seviyesi kontrolü, ürün yerleştirme, etiket değiştirme gibi süreçler, bilimsel perakendecilik donanımlarıyla yürütülmektedir.

İşletmelere Özel Avantajlar

Teknosa, kurumların teknoloji ihtiyaçlarına yanıt veren kurumsal satış organizasyonu aracılığıyla hem mağazalarında hem İklimsa merkezlerinde kurumsal satış hizmeti sunmaktadır. Buna göre tüm işletmeler, yapacakları alışverişlerde teknoloji ürün ihtiyaçlarını kurumsal fiyat avantajları ve ürünleri kiralama hizmetiyle temin edebilmektedirler. Aynı zamanda merkezden satışı gerçekleştirilen kurumsal hediye kartları firmalara; çalışanlarını, müşterilerini ve iş ortaklarını özel günlerde teknolojik ihtiyaçlarıyla buluşturabilme imkânı sunmaktadır.

Türkiye’nin İklimlendirme Merkezi İklimsa

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

marka ısı pompası ve klima santrali, Sharp marka buzdolabının yanı sıra GES (güneş enerjisi sistemi) bulunmaktadır.

Beş farklı marka ve 200’den fazla model sunan İklimsa, Türkiye genelinde 65 ilde 339 noktada yetkili satıcısı, 72 ilde 275 iklimlendirme servisi ve 68 ilde 163 beyaz eşya servisi ile hizmet vermektedir.

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

2021 GELİŞMELERİ

Teknosa 2021 yılında da hem fiziksel hem de dijital kanallarıyla müşterilerine en iyi deneyimi yaşatmak için çalışmalarını sürdürmüştür.

Yaşamımızda ve iş yapış şekillerimizde kökten bir değişikliğe sebep olan pandemi süreci ile birlikte tüm dünyada dijitalleşme süreçleri öne çekilmiş, buna paralel olarak teknolojiye erişim daha fazla önem kazanmıştır. Evde kalınan dönemde çalışma, eğitim ve sosyal hayatın devamlılığı için teknoloji temel ihtiyaç haline gelmiş; online eğitim, uzaktan çalışma ve yoğun online alışveriş kısa sürede yeni normaller haline dönüşmüştür.

Tüm dünyada ve Türkiye’de korona virüs salgınıyla mücadelenin devam ettiği 2021 yılında, dijital dönüşüm sürecini doğru yöneten şirketler ön plana çıkmış, Teknosa da bu şirketlerin başında gelmiştir. Kurulduğu günden bu yana sektöründe oyunun kurallarını belirleyen marka olarak öne çıkan Teknosa, 2021 yılında da müşterilerinin hayatlarını kolaylaştırmak ve hizmet kalitesini artırabilmek adına birçok yenilikçi uygulamayı hayata geçirmiştir.

Teknosa, müşterilerine en sağlıklı, güvenli ve kesintisiz alışveriş deneyimini sunmak üzere çalışmalarını sürdürmektedir.

Müşteri Odaklı Dönüşüm

Teknosa, tüm paydaşları için daha fazla değer yaratan, finansal yapısı güçlü ve sürdürülebilir, geleceğe güvenle bakan Teknosa hedefi için başlattığı Yeni Neslin Teknosa’sı Dönüşüm Programı’na devam etmektedir. Şirket, Dönüşüm Programı kapsamında mağaza ve satış gücü etkinliğinden kategori yönetimine, tedarik zincirinden harcama verimliliğine birçok alanda kapsamlı bir dönüşüm içerisine girmiştir. Teknosa, müşteri deneyimini güçlendirirken, doğru mağazada doğru ürün ve fiyatın sunulmasından saha operasyonlarının iyileştirilmesine, satış personeli verimliliğinden promosyon yönetimine kadar tüm alanlarda Şirket’in sürdürülebilirlik ve kârlılık hedefleri doğrultusunda yeniden yapılanmış; hayata geçirdiği projeler ile yarattığı değeri artırmıştır.

Teknosa, 2021 yılında da zorlu pazar koşullarına rağmen dijitalleşme ve dönüşüm adımlarını derinleştirerek yatırımlarına ara vermeden devam etmiştir. Şirket, Dönüşüm Programı’na 2022 yılında

da tüm hızıyla devam edecek; müşteri deneyimini ve operasyonel verimliliği daha da geliştirecek ve büyüme odaklı inisiyatiflerini artırarak sürdürecektir.

E-Ticaret

Pandemi döneminde hayata geçirilen yenilikçi ve çözüm odaklı hizmetler ile online müşteri kitlesini artıran Teknosa; dijital dönüşüm ile geleceğe yönelik atılımlarını ve güçlü büyümesini 2021 yılında da sürdürmüştür.

2018 yılının sonunda teknosa.com'un altyapısını dünyanın en iyi e-ticaret platformlarından birine geçiren Teknosa, 2021 yılında e-ticareti çoklu kanal stratejisinin odağına koyarak elektronik perakendeciliğinde tüketicilerin karşısına daha güçlü ürün yelpazesi ile çıkmak; değişen müşteri ihtiyaçlarına hızlıca cevap verebilmek adına Pazaryeri oluşturma projesine yatırım yapılmasına karar vermiştir.

Teknosa 2021 yılında internet sitesi üzerinden yayına aldığı Teknosa Blog ile tüketicilere birçok kategoride teknoloji ve yaşam haberleri sunmakta; merak edilen teknoloji içeriklerini güncel bir şekilde yayınlamaktadır.

Tüketicilerin aradıkları ürünleri daha iyi tanımasını sağlamak; farklı kullanıcıların görüşlerini paylaşmak üzere global elektronik satın alma grubu Euronics'in var olduğu ülkelerde yapılan müşteri yorumları yine 2021 yılında teknosa.com'da yayınlanmaya başlamıştır.

Teknosa'nın 2020 Aralık ayında, diğer kategorilerde de geliştirilmek üzere öncelikle notebook kategorisinde başlatıp yayına aldığı bilgisayar bulucu sayesinde tüketiciler, teknik özellik bilme zorunluluğu olmaksızın kendilerine en uygun olan bilgisayara kullanım amacı, yapacakları aktiviteler gibi özelleştirilmiş sorularla kolayca ulaşabilmektedir.

Online kanalda müşteri deneyimini artırmak, satın alınan ürünün yanında ihtiyaç duyulabilecek doğru ürüne kolaylıkla ulaşabilmek ve hatta alternatiflerini hızlıca kıyaslayabilmek adına Teknosa tarafından yapılan geliştirme sayesinde Teknosa'nın müşterilerini tamamlayıcı ürünle buluşturma performansı artmıştır.

2021 yılında Şirket, çoklu kanal stratejisine uygun şekilde müşteri memnuniyetini artıracak aksiyonlar almaya devam etmiş ve hem teknosa.com hem de mobil uygulamalardaki grafiğini hız kesmeden yükseltmiştir. Teknosa.com, güçlü altyapısı, ürün çeşitliliği ve yenilikçi uygulamalarıyla pandemi öncesine göre güçlü şekilde büyümüş ve e-ticarette 1,1 milyar TL seviyesinde ciro elde etmiştir. Online satışların perakende cirosu içindeki payı da yüzde 15,3 olarak gerçekleşmiştir.

Pazaryeri İş Modeli

Teknosa 2021 yılında, uzmanlığı ve sunacağı bütünsel deneyim ile Türkiye'de kendi sektöründe ilk pazaryeri modelinin hayata geçirilmesi için çalışmalarını başlatmıştır. Şirket, online yetkinliklerini artırma yönündeki bu yatırımla, teknoloji alanında uzmanlaşmış ilk pazaryeri olmayı ve müşterilere kapsamlı ürün ve hizmet çeşitliliği ile dijital deneyim sunmayı amaçlamaktadır. Pazaryeri dönüşümü, Teknosa'nın çoklu kanal stratejisinin önemli bir büyüme katalizörü olarak görülmektedir.

Sanal Mağaza Deneyimi

Teknosa, salgın döneminde online alışverişin daha geniş kesimlerce tercih edilmeye başlanmasıyla birlikte müşteriye erişim kanallarını çeşitlendirmiştir. Şirket bu kapsamda teknosa.com üzerinden dünyada çok az firmanın kullandığı ve Türkiye’de tek olan Video-Chat ile hizmet vermektedir.

Tüketicilerin mağazalara gitmeden teknik özellikler, performans, ürün boyutu ve tüm hizmetlere dair ilk ağızdan daha detaylı yönlendirme alabilmelerini ve akıllarında oluşan herhangi bir soruyu kolayca sorarak ürünü detaylıca tanımlarını sağlamak amacıyla başlatılan Video Chat uygulaması müşterilerin geri bildirimleri, mağazalarda görevli ekiplere verilen düzenli eğitimler ve altyapı iyileştirmeleri ile geliştirilmiştir. 2021 yılında müşteriler, bu servisi benimseyerek daha çok etkileşimde bulunmuş ve Video Chat ortalama sepet değeri artmıştır.

Hızlı Teslimat & Araçta Teslimat

Sektörde en yaygın mağaza ağına sahip olan Teknosa, herkesin artan teknoloji ihtiyaçlarıyla bir an önce buluşması için online siparişlerde aynı gün ve ertesi gün hızlı teslimat ağını yaygınlaştırmıştır. Şirket, hâlihazırda 32 ilde aynı gün ve ertesi gün teslimat hizmeti sunmaktadır.

Teslimat yetkinliklerini çoklu kanal yapısı, yaygınlığının sağladığı avantaj ile sürekli geliştirmeye devam eden Teknosa, “Mağazadan Al” (Click & Collect) seçeneğini veriye dayalı bulgular çerçevesinde geliştirmektedir. Şirket ayrıca, araçta teslimat (Click & Drive) hizmetini de devreye alarak sektörde bir yeniliğe daha imza atmıştır. Tüketiciler, bu kapsamda mağaza ile anlaştığı teslimat/otopark noktasından ürününü teslim alabilmektedir. 2021 yılında, “Mağazadan Al” seçeneği ile yapılan alışverişlerde %44’lük bir artış gözlemlenmiştir.

CRM ve Veri Analitiği

Teknosa, tüketicilerine daha iyi bir alışveriş deneyimi yaşatmak için çoklu kanal altyapısını ve hizmet çatısını güçlendirmeyi sürdürmüştü; bu kapsamda 2021 yılında da CRM ve veri analitiği yatırımlarına devam etmiştir. 2021 yılında müşteri verisini analiz ederek ve veri analitiği modellerinden yararlanarak hedefli ve müşteriye özel kampanya süreçlerini etkin şekilde yöneten Şirket, tedarikçi iş birlikleri ile süreçlerini daha da verimli hale getirmiştir.

Odağına müşteri deneyimini koyan Teknosa, 2021 yılında yeni sadakat programı TeknoClub’ı müşterilerinin hizmetine sunmuştur. TeknoClub’a üye olan müşteriler sürpriz hediyeler ve özel ayrıcalıkların yanı sıra harcadıkça daha çok indirim kazanmaktadır. Müşteriler, TeknoClub kapsamında alışveriş seviyesine göre TeknoPlus, TeknoPro ve TeknoElit üyelik seviyelerine dâhil olarak, avantajlı kampanyalar, doğum gününe özel indirimler ve üçüncü parti markalarda avantajlar elde ederken ücretsiz kargo, çağrı merkezi ve servis hizmetlerinde öncelik gibi ayrıcalıklı hizmetlere de sahip olmaktadır.

2021’de CRM marka iş birliklerini güçlendiren Teknosa, müşterilerine daha fazla değer yaratmak ve yeni müşteri kazanmak adına hem Sabancı Topluluğu şirketleri hem de farklı firmalarla ortak B2B ve B2C kampanyalar gerçekleştirmiştir.

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

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

Alternatif Erişim Kanalı

Teknosa, salgın nedeniyle evde kalınan süre zarfında online alışveriş yapamayanlar veya tercih etmeyenler için alternatif bir erişim kanalı yaratmak üzere Carrefoursa ile güç birliği yapmıştır. Temel ihtiyaçları için markete giden müşterilerin, ihtiyaç duydukları teknoloji ürünlerine de ulaşabilmeleri adına seçili Carrefoursa marketlerinde bulunan teknoloji alanlarında hizmet verilmektedir.

Mağaza İçi Dijitalleşme

Dijital kanallardaki deneyimi en üst seviyeye çıkarmak için geliştirmelerini sürdüren Teknosa, mağaza içi dijitalleşme planlarına da hız kazandırmıştır. Bu kapsamda 2021 yılında temassız ödeme ve dijital etiketler sistemi altyapısı tamamlanmış ve tüm Teknosa mağazalarına yaygınlaştırılmıştır. Ayrıca 6 Teknosa mağazasında elektronik etiket yatırımı tamamlanarak devreye alınmıştır.

Şirket, tüm saha ekiplerinin operasyonlarını yalınlaştırmak ve müşterilere daha kapsamlı bir deneyim sunmak amacıyla Mobil Satış ve El Terminali(TeknoGO) yaygınlaştırmıştır.

Kazanılan Ödüller ve Başarılar

- Alışveriş Merkezleri ve Yatırımcıları Derneğinin “AVM’lerde En Beğenilen ve Tercih Edilen Markalar” Araştırması “Teknoloji Perakendeciliği” ve “Anchor Mağaza” kategorileri birincilik ödülü,
- Cool Markalar Araştırması “Türkiye’nin En Cool Teknoloji Marketi” ödülü,
- Social Media Awards Teknoloji Marketleri kategorisi altın ödül,
- Turkey CX Awards “En İyi Omnichannel Müşteri Deneyimi” kategorisi altın ödül,
- Bilişim 500 Ödülleri “Yılın Donanım Kategorisi” birincilik ödülü,
- Fast Company Müşteri Deneyimi Araştırması “Teknoloji Marketler” kategorisi birincilik ödülü, “Mağaza E-Ticaret” kategorisi ikincilik ödülü,
- IMI Conferences Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri “En İyi Dijital Servis” ödülü,
- Uluslararası Müşteri Deneyimi Ödülleri, “En İyi Omnichannel Müşteri Deneyimi”, “En İyi Dijital Dönüşüm-İş Hayatında 25 Yılın Altında”, “Krizde Müşteri Deneyimi” kategorilerinde altın, “Çağrı Merkezi” kategorisinde gümüş ödül,
- Şikayetvar A.C.E. Awards Teknoloji Mağaza Zinciri kategorisi elmas ödül,

- Teknosalı Anne Mentorlar Projesi ile Brandon Hall HCM Excellence Awards “En İyi Eğitim Programı” ve “Çalışan Kaynağının En İyi Kullanımı” dallarında 2 gümüş, “En Özgün ve Yaratıcı İnsan Kaynakları Programı” dalında 1 bronz ödül,
- Kadın için Teknoloji Projesi ile Kadın Dostu Markalar Platformu “Kadın Dostu Markalar Farkındalık ödülü,
- Stevie Awards Women in Progress programı “İş Hayatında Kadınları Destekleyen Kadınlar” kategorisi bronz ödül,
- XSIGHTS Araştırma & Marketing Türkiye “Türkiye’nin Dijital Markaları Araştırması” Teknoloji Perakendecisi kategorisi “Türkiye’nin Öne Çıkan Dijital Markası” ödülü,
- Kariyer.net “İnsana Saygı ödülü”,
- The Hammers Awards 2021 “En İyi Search Marketing Team” altın ödülü,
- SAP Yılın Dönüşüm Ödülleri “Yılın e-Ticaret Dönüşüm” ödülü,
- Nice Medya 4. CX Awards Turkey Müşteri Deneyimi Ödülleri “Sektörünün İlkleri” kategorisinde ödül,
- Krea Mice Altın Lider Ödülleri 2021 “Türkiye’nin En Beğenilen 50 CEO”su listesinde Teknosa CEO’su Sitare Sezgin’e ödül.

TEMEL FİNANSAL VE OPERASYONEL GÖSTERGELER

Yeni Neslin Teknosa’sı dönüşüm programına ve müşteri deneyimine yaptığı yatırımla büyümeye devam eden Teknosa, 2021 yılında 70 milyon TL’lik yatırım gerçekleştirmiştir.

Finansal Göstergeler (Milyon TL)	2019	2020	2021
Net Satışlar	4.137	5.607	7.520
Toplam Aktifler	1.513	1.961	3.001
Özkaynaklar Toplamı	- 252	- 166	243
FAVÖK	317	475	691
Net Kâr/(Zarar)	- 149	85	131
Operasyonel Göstergeler	2019	2020	2021
Satış Alanı (bin m2)	105	97	102
Mağaza Sayısı	200	211	198
teknosa.com Satışları (Milyon TL)	284	1.011	1.080
Finansal Rasyolar	2019	2020	2021
Cari Oran (Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0,67	0,81	1,00
Likidite Oranı (Dönen Varlıklar – Stoklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler	0,09	0,26	0,34
Toplam Yükümlülükler / Özkaynaklar	- 7,01	- 12,84	11,35
Toplam Yükümlülükler / Aktif Toplam	1,17	1,08	0,92

SEKTÖRDEKİ GELİŞMELER VE 2022 BEKLENTİLERİ

Tüketici teknolojisi ürünleri pazarı (Panel Market); zincir mağazalar, geleneksel kanal, bilgisayar mağazaları, telekom bayileri ve teknoloji marketleri olmak üzere beş ayrı satış kanallı bir yapıya sahiptir.

Bağımsız araştırma şirketi GFK'nın Teknoloji Perakende Panel Araştırması'na göre 2021 yılında beyaz eşya ve küçük ev aletleri de dâhil olmak üzere, tüketici elektroniği pazarı büyüklüğü 113 milyar TL'dir. Pazar, 2020 yılına göre %27,2 büyümeye göstermiştir. 2021 yılında TSS'in toplam PM(Panel market) içindeki payı %24,7 olmuştur.

Tüketici teknolojisi ürünleri pazarı, ürün kategorileri ayrıntısında incelendiğinde, söz konusu dönem içinde en fazla büyümenin %45,4 ile küçük ev aletleri kategorisinde olduğu görülmektedir. Bu kategoriye %34,9 ile büyük beyaz eşya (klima dâhil), %26,9 ile büyümeye tüketici elektroniği, %21,1 ile Telekom, %15,9 ile bilgi teknolojileri takip etmektedir.

Teknosa, yıl sonu itibarıyla cirosunu geçen yıla göre %34'lük büyümeye ile 7,5 milyar TL'ye, net kârını da 131,5 milyon TL kâr düzeyine taşımıştır. Ayrıca altyapı ve müşterilere erişim kanallarına 70 milyon TL yatırım gerçekleştirmiştir. Teknoloji alışverişinde ilk akla gelen online alışveriş platformu Teknosa.com, güçlü altyapısı, ürün çeşitliliği ve yenilikçi uygulamalarıyla e-ticarete 1, 1 milyar TL seviyesinde ciro elde etmiş ve online satışların perakende cirosu içindeki payı da yüzde 15,3 olarak gerçekleşmiştir.

Yıl içerisinde Resmi Gazete'de yayınlanan "Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik" ve "Bankaların Kredi İşlemlerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik" çerçevesinde farklı ürün kategorilerinde yapılan yasal taksitlendirme sürelerindeki değişiklikler tüketici talebini etkilemiştir.

COVID-19 (Koronavirus) salgınının küresel ekonomide ve dolaylı olarak faaliyet gösterdiğimiz sektörde yol açtığı belirsizlik ortamının seyri, dünyada devam eden siyasal krizler, küresel ve Türkiye ekonomik konjonktüründe yaşanan gelişmelerin etkisiyle makroekonomik ve sektörel gelişmeler takip edilerek, belirsizlik ortamının son bulmasının ardından güncellenecek hedef ve beklentilerin kamuya duyurulmasına karar verilmiştir.

Yeni neslin Teknosa'sı vizyonu kapsamında müşteri odaklı dönüşüm ve dijitalleşme konularında yapılacak altyapısal, sistemsel, süreçsel ve stratejik yatırımlara 2022 yılında da hız kesmeden 169 milyon TL yatırım ile devam edilecektir.

YÖNETİM KURULU BAŞKANI'NIN MESAJI

Değerli Ortaklarımız,

Teknoloji perakendeciliğinde dijitalleşme ve müşteri odaklı dönüşüm hamleleriyle istikrarla yükselen bir performans yakalayan Teknosa, 2022 yılına sektöründe öncü girişimler ve güçlü bir büyüme hedefiyle giriyor.

2021 yılında devam eden pandemi süreçlerine rağmen küresel ekonomide toparlanmaların yaşandığı, büyüme beklentilerinin bölgesel farklılıklar olsa da yukarı yönlü revize edildiği bir yıl geçirdik. Bununla birlikte devreye alınan genişletici mali politikalar ve atılan para politikası adımları enflasyonist baskı yaratmaya devam etti ve son çeyrekte ortaya çıkan Omicron ve diğer varyantlar, küresel ekonomide riskleri de beraberinde getirdi. Bu dönemin küresel ekonomideki etkilerinden biri de tedarik zincirlerinde yaşanan sorunlardı. Yine de tüm dünyada pandeminin sarsıcı etkisine rağmen, ekonomilerdeki aktörlerin 'yeni normal'e uygun politikalar geliştirmeye odaklandığını görüyoruz. Türkiye de 2021 yılını dünyada yaşananlara benzer bir ekonomik süreç ile geçirdi. Bir taraftan küresel tedarik zincirlerindeki sıkıntıların etkilerini yaşarken, yılın son çeyreğinde de kur dalgalanmaları ve yüksek enflasyon ile karşılaştık. Ülkemiz ekonomisinin güçlü potansiyeline inanıyor ve atılacak doğru adımlarla iyileşmenin hızlanmasını bekliyoruz.

Pandemi etkisiyle hayatın her alanında teknolojiye erişimin temel ihtiyaç haline gelmesi, faaliyet gösterdiğimiz teknoloji ürünleri pazarındaki talebe pozitif yansıdı ve zorlu koşullara rağmen global ölçekte pazar büyümesini sürdürdü. Özellikle e-ticaretin sıçrama yapmasına paralel olarak, küresel ve Türkiye teknoloji perakendeciliğinde online alışverişin payı da artmaya devam etti.

"Dijitalleşme ve müşteri odaklı dönüşüm başarılı sonuçlarla taçlandı"

20 yılı aşkın süredir 'Herkes için Teknoloji' felsefesiyle faaliyet gösteren bir şirket olarak bu süreçte Türkiye'nin dört bir yanında teknolojiye erişimi daha da kolaylaştırdık. Mağazalarımızı ve dijital kanallarımızı harmanladığımız çoklu kanal modelimiz, müşterilerimizin daima yanında olmamızı sağladı. Dijitalleşme ve veri analitiğini odağımıza alarak, müşteri deneyiminde çitayı yükselttik ve operasyonlarımızı daha akıllı hale getirdik.

Yeni Neslin Teknosa'sı vizyonu ile dijitalleşme ve müşteri odaklı dönüşümdeki atılımlarımız sayesinde, pandeminin yarattığı zorlu koşullara rağmen, 2021 yılını başarılı sonuçlarla taçlandırdık. 2021 yılında pazarın üzerinde yüzde 34 büyüme ile 7,5 milyar TL'lik ciroya ve 131,5 milyon net kara ulaştık. Teknoloji alışverişinde ilk akla gelen online alışveriş platformumuz teknosa.com; güçlü altyapısı, ürün çeşitliliği ve yenilikçi uygulamalarıyla büyümesini sürdürdü. E-ticarette 1,1 milyar TL seviyesinde ciro elde ettik. Online satışların perakende ciromuz içindeki payı da yüzde 15,3 olarak gerçekleşti.

“Öncü girişimlerle büyümeye devam edeceğiz”

Geçtiğimiz süreçte, iş dünyası için sadece oyunun kuralları değil kendisi de değişti. Sektörünün oyun kurucusu olan Teknosa, yaşanan yıkıcı değişime, vizyonu, değerleri, deneyimi, yaygınlığı, güçlü çoklu kanal yapısı ve çevik organizasyonu ile hızla adapte olurken, sektöründe fark yaratan adımlar atmaya devam ediyor.

2021 yılında ekonomideki tüm belirsizliklere rağmen 70 milyon TL yatırım gerçekleştirdik. 2022 yılında ise geçtiğimiz yılın yaklaşık 2,5 katı, 169 milyon TL’lik yatırım planlıyoruz. Mevcut işlerimizi geliştirerek, etki alanımızı genişleterek ve işimizi dönüştürerek sürdürülebilir büyümeye odaklanıyor, yatırımlarımızı buna göre şekillendiriyoruz. Önümüzdeki yıl ağırlıklı olarak stratejik dönüşüm projelerine ve tüm kanallarımızda deneyimi iyileştirmeye odaklanacağız. Operasyonel mükemmellik adına teknoloji ve insan kaynağına dönük yatırımlarımızı da en üst seviyede gerçekleştireceğiz.

Şirketimizin mevcut performansını maksimize ederken, gelecekte işimize değer katacak öncü girişimlere imza atmaya öncelik veriyoruz. Bu doğrultuda dünyada ve Türkiye’de çok hızlı gelişen e-ticaret potansiyelini değerlendirmek üzere Türkiye teknoloji perakendeciliğinde bir ilk olarak pazaryeri dönüşüm çalışmalarımızı başlattık. Teknoloji alanında uzmanlaşmış özgün pazaryeri modelimizle, müşterilerimizin karşısına daha güçlü bir ürün yelpazesiyle çıkmayı, değişen ihtiyaçlarına en hızlı ve uygun şekilde cevap vermeyi ve e-ticaret yetkinliklerini artırarak müşterilerimize en iyi değeri sunmayı amaçlıyoruz. Teknosa Pazaryeri, çoklu kanal stratejimizde büyüme katalizörü olurken, şirketimizin gelecekte daha güçlü ve sürdürülebilir bir performansa sahip olmasına katkı sağlayacak.

Yeni Neslin Teknosa’sı vizyonu ile fiziksel mağaza ve insan gücüyle birleştirilmiş dijital bir platforma dönüşüyoruz. Bunun için hem mağazalarda hem de online kanalda daha geniş bir ürün yelpazesi ile "fijital", güçlü bir müşteri deneyimi sunmaya odaklanıyoruz.

Stratejik yol haritamız çerçevesinde önümüzdeki parlak geleceğin tohumlarını atmaya devam edeceğiz. Müşteri odaklı deneyim tasarımı, pazaryeri dönüşümü, satış öncesinden satış sonrasında uçtan uca servis ekosistemi, akıllı ve yalın operasyonlar, özel markamız Preo’nun gelişimi ve iklimlendirme iş birimimiz İklimsa’da güneş panel sistemlerini portföye dahil edilmesi gibi değer katan hamlelerimizi çeşitlendireceğiz.

“Sürdürülebilirlik odağıyla daha fazla değer yaratacağız”

Sabancı Topluluğu olarak vaadimizin temelinde sürdürülebilirlik var. ‘Sürdürülebilir bir yaşam için öncü girişimlerle Türkiye’yle dünyayı birleştiririz’ diyoruz. Teknosa’da da tüm faaliyetlerimizi bugün ve gelecek için yarattığımız değerin optimizasyonu ve toplumsal sorunlara çözüm üretmeyi odağımıza alarak sürdürüyoruz.

Topluluğumuzun, “Net Sıfır Emisyon” ve “Sıfır Atık” hedefleri çerçevesinde aldığımız aksiyonları hızlandırmaya kararlıyız. Şirketimizin anlamlı değişim yaratabileceği döngüsel ekonomiye katkı, sera gazı emisyonlarının azaltılması, sorumlu kaynak kullanımı ve enerji verimliliği konusunda çalışmalarımızı yoğunlaştıracakız. Eşitlik, Kapsayıcılık ve Çeşitlilik politikamız ve uygulamalarımızın yanı sıra toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda sosyal projelere öncülük ediyoruz. Kadınların dijital okur-yazar olması ve teknolojiye erişmesi adına Kadın için Teknoloji çatısı altında yürüttüğümüz projelerimizi etki alanını da genişleterek devam ettireceğiz.

Kurulduğumuz günden bu yana olduğu gibi ülkemiz ve tüm paydaşlarımız için daha fazla değer yaratmayı hedefliyoruz. Bunu teknolojiyle iç içe olarak, daha donanımlı, dijital becerileri gelişmiş insan kaynağı için yatırımlar yaparak, yenilikçi ve sürdürülebilir iş modelleri tasarlayarak yapacağız. Teknosa adına tüm kaynaklarımızı seferber ederek fırsatları değerlendirirken, riskleri de en etkin şekilde yönetmek üzere planlarımızı yaptık.

Geçirdiğimiz bu zorlu süreçte canla başla çalışıp müşterilerimizi artan teknoloji ihtiyaçlarıyla güvenle buluşturan tüm Teknosa çalışanlarına, teknoloji alışverişinde bize güvenen ve tercih eden milyonlarca müşterimize ve bizimle birlikte yol alan iş ortaklarımıza, yatırımcılarımıza ve tüm paydaşlarımıza teşekkür ediyorum. 2022’nin ülkemiz ve şirketimiz için hayırlı olmasını diliyorum.

Saygılarımla,

Hakan Timur

Teknosa Yönetim Kurulu Başkanı

YÖNETİM KURULU

Hakan Timur

Yönetim Kurulu Başkanı

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

2006 yılına kadar İnsan Kaynakları Uzmanlığı’ndan İK Müdürlüğü’ne kadar burada devam eden kariyerinin akabinde, Sabancı Topluluğu’nda farklı şirket, sektör ve uluslararası sorumlulukları da içerecek şekilde, sırasıyla Gıda Grubu İnsan Kaynakları Müdürlüğü, SA Holding A.Ş. İnsan Kaynakları Müdürlüğü, Kordsa Global Global İnsan Kaynakları Direktörlüğü, Akçansa İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcılığı ve Enerjisa İnsan Kaynakları ve Kurumsal Yetkinlikler Başkanlığı görevlerinde bulunmuştur. 1 Şubat 2018 tarihinden itibaren Sabancı Topluluğu’nda İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Grup Başkanlığı görevini sürdürmektedir.

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

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

Zeynep Pelin Erkıralp

Yönetim Kurulu Başkan Vekili

Pelin Erkıralp, 1991 yılında Üsküdar Amerikan Lisesi ve 1996 yılında Boğaziçi Üniversitesi, Ekonomi bölümünden mezun olmuş, çalışma hayatına aynı yıl Unilever'de Ev Temizlik Kategorisinde Marka Müdürü olarak başlamıştır.

2002-2006 yılları arasında Unilever, Afrika, Orta Doğu ve Türkiye Bölgesi'nde, 28 ülkeden sorumlu Saç Bakım Kategorisi Marka Geliştirme Müdürü olarak görev yapmıştır. 2006 yılında Citibank'a Pazarlama Başkan Yardımcısı olarak geçen Erkıralp, burada, bireysel ve ticari bankacılık pazarlama faaliyetlerini yönetmiştir. 2009 yılında Philip Morris Sabancı bünyesine katılmıştır. Türkiye'de yürüttüğü çeşitli pazarlama görevlerinin ardından, 2012-2013 yıllarında Philip Morris International merkez ofisi Lozan, İsviçre'de, Marlboro markasının global yönetimini üstlenmiştir. Türkiye'ye dönüşü sonrasındaki 4,5 yıl, Philip Morris Sabancı Pazarlama Direktörlüğü görevini yürütmüştür. 2017 yılında LC Waikiki'ye Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak geçmiş ve markanın yurt içi ve yurt dışı gelişimini destekleyen projeleri yönetmiştir. 2019-2020 yılları arasında Kızılay Yatırım Holding'de Pazarlama Grup Başkanı görevini üstlenen Erkıralp, holding bünyesindeki 8 şirketin strateji ve pazarlama fonksiyonunu yönetmiştir.

Erkıralp, 2020 Eylül ayından bu yana Sabancı Holding bünyesinde Kurumsal Marka Yönetimi ve İletişim Bölüm Başkanı olarak görev yapmaktadır.

Uğur Gülen

Yönetim Kurulu Üyesi

Uğur Gülen, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde lisans eğitiminin ardından aynı bölümde yüksek lisansını tamamlamıştır.

1991 yılında çalışma hayatına başlayan Uğur Gülen; Interbank, Denizbank, Ak Internet, MNG Bank'ta çeşitli pozisyonlarda görev almıştır. 2004-2009 yılları arasında Genel Müdür Yardımcısı olarak Ak Emeklilik ve AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş.'de görev yapan Uğur Gülen, Mayıs 2009'dan itibaren Aksigorta Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevine devam etmektedir.

Erkan Şahinler

Yönetim Kurulu Üyesi

Erkan Şahinler, Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünden mezun olduktan sonra, profesyonel kariyerine 1990 yılında bağımsız dış denetim alanında başlamıştır.

1993 yılından itibaren Sabancı Holding bünyesinde yer alan şirketlerde, 1993-2005 arasında Marsa Kraft Foods International, 2005-2008 arasında GıdaSA, 2008 yılında Exsa UK’de, Finans ve Bilgi Sistemleri alanlarını kapsayan çeşitli yöneticilik görevlerinde bulunmuştur. Şahinler, 2008 yılında Mali İşler’den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak Aksigorta’ya katılmış ve 2016 yılında Mali İşler’in yanı sıra Hasar ve Operasyonlar sorumluluğunu da üstlenmiş, ardından da 2017-2021 yılları arasında AvivaSA Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevinde bulunmuştur. 1994 yılından bu yana Serbest Muhasebeci Mali Müşavir ruhsatına sahip olan Erkan Şahinler, 1 Mart 2021 tarihinden itibaren Sabancı Holding’de Planlama, Analiz ve Finansman Direktörü olarak görev yapmakta olup bu görevine ek olarak, Temsa İş Makinaları’nda Yönetim Kurulu Üyeliği, Exsa, Tursa ve AEO’da Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini de yürütmektedir.

Mevlüt Aydemir

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

Mevlüt Aydemir İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinden mezun olmuş 1972-1981 yılları arasında Maliye Bakanlığı Hesap Uzmanları Kurulun’da Hesap Uzmanı olarak çalışmıştır.1981 yılında Baş HesapUzmanlığı’ndan istifa ederek Sabancı Holding’e katılmıştır. Sabancı Holding ve iştiraklerinde çeşitli görevler üstlenen Aydemir 2010 yılına kadar Mali İşler ve Finansman Dairesi başkanlığı, 2010-2015 yılları arasında Sabancı Holding Yönetim Kurulu Üyeliği ile Denetim ,kurumsal yönetim Risk ve Finans komiteleri üyeliği görevlerini yapmıştır.

2018 yılında Sabancı Holding Yönetim Kurulu danışmanlığı görevinden emekli olmuştur. Yeminli Mali Müşavir belgesine sahip Mevlüt Aydemir çeşitli sosyal kuruluşların üyesi bulunmaktadır.

Temel Cüneyt Evirgen

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

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

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

2004 yılından beri Sabancı Üniversitesi Yönetici Geliştirme Birimi (EDU) Direktörlüğü'nü yürüten, Dr. Evirgen, aynı zamanda Sabancı Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi lisans ve yüksek lisans programlarında öğretim görevlisi olarak ders vermektedir.

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

GENEL MÜDÜR'ÜN MESAJI

Değerli Ortaklarımız,

Pandemi sürecinin devam etmesi, yeni varyantların ortaya çıkması ile küresel ve lokal ekonomideki risklere rağmen hedeflerimiz doğrultusunda güçlü büyümeye imza attığımız bir yılı geride bıraktık.

Teknosa olarak varlık sebebimizi; 'Dünyanın teknolojisini herkesle buluşturarak mutlu anlar yaşatmak' olarak tanımlıyoruz. 2303 çalışanımız, 69 ile yayılan 198 mağazamız, teknosa.com ve mobil platformlarımız ile müşterilerimizin teknolojiye dair ihtiyacı olan tüm ürün ve hizmetleri en iyi deneyimle sunmaya odaklanıyoruz.

Pandemi sürecinde, müşterilerimizi artan teknoloji ihtiyaçlarıyla kesintisiz buluşturmak, hayatlarını kolaylaştırmak ve hizmet kalitemizi daha da artırabilmek adına birçok yenilikçi uygulamayı müşterilerimizle buluşturduk. Dijitalleşme ve müşteri odaklı dönüşümde doğru zamanda doğru adımlar atmış olmamızın avantajını yaşadık. Bu zor zamanda sunduğumuz kesintisiz deneyim ile müşterilerimiz tarafından tavsiye edilme skorlarımızı (NPS) global standartların üzerine çıkardık.

2021 yılında, müşteri deneyimi ve dijitalleşme ekseninde hayata geçirdiğimiz atılımlarla finansal sonuçlarımızda başarılı bir seviye yakaladık. Pandeminin tetiklediği konjonktürel zorluklara rağmen yüzde 34 seviyesinde büyüme ile 7,5 milyar TL'lik ciro ve 131,5 milyon TL'lik net kârla yılı tamamladık.

"Pazarın üzerinde büyüme gerçekleştirdik"

Pandemiyle birlikte uzaktan eğitim, evden çalışma, e-ticaret gibi yeni yaşam dinamikleri hayatımızda kalıcı hale gelirken, tüketicilerin teknoloji ürünlerine dönük talebi de arttı. Faaliyet gösterdiğimiz teknoloji ürünleri pazarı 2021 yılında, geçen yıla göre yüzde 27 seviyesinde büyüyerek 113 milyar TL'lik hacme ulaştı. Yaşamın her alanında teknoloji ihtiyacının daha da kritik hale gelmesi, bilgi teknolojilerinden telekoma, tüketici elektroniğinden beyaz eşya ve küçük ev aletlerine tüm ana kategorilerde büyümeyi tetikledi. Teknosa olarak pazarın üzerinde büyüme gerçekleştirdik.

Teknolojiye erişimi daha da kritik hale getiren birçok yeni alışkanlık, iş yapış şekillerimizi de değiştirdi. Kişiselleşmiş ve ihtiyaca odaklanan deneyimi bütünsel bir şekilde sunmak amacıyla mağazalarımız,

web sitemiz ve mobil uygulamamızda geliştirdiğimiz birçok yeniliği müşterilerimizle buluşturduk ve online-offline geçişkenliğini güçlendiren uygulamaları hayata geçirdik. Webchat, videochat, whatsapp, telefonla destek kanallarında yaptığımız iyileştirmelerle satışa dönüştürme oranlarımızı artırdık. Sosyal medya dahil olmak üzere satış sonrasında da müşteri hizmetlerine önem veriyor ve 14 farklı kanaldan gelen müşterilerimizin soru ve taleplerine dönüş sağlıyoruz.

Teknosa.com, mağazalarımızla entegre olarak sunduğu kesintisiz deneyimin yanı sıra hızlı teslimattan ödeme seçeneklerine kadar geniş yelpazede yeniliklerle teknoloji severler ve online alışverişçilerin tercihi olmaya devam etti. Böylelikle e-ticarete yükselen performansımızı sürdürdük ve 1,1 milyar TL ciroya ulaştık. E-ticaret ciromuz perakende ciromuz içinde yüzde 15,3'lük paya sahip oldu.

“Benzersiz müşteri deneyimi sunmaya odaklanıyoruz”

Mağazalarımız ve dijital kanallarımızdaki yetkinlikleri sentezleyerek benzersiz bir müşteri deneyimi sunmak odağıyla yatırımlarımızı sadece dijital kanallarla sınırlamıyor, mağaza içi dijitalleşme, mağaza tasarımı iyileştirme adına da önemli projeleri sürdürüyoruz. Geçtiğimiz yıl mağazalarımızda yaygınlaştırdığımız temassız ödeme, TeknoTag dijital etiketler, TeknoGo el terminalleri gibi çözümlerimiz, süreçlerin yalınlaştırılmasına katkı sağlarken, operasyonel verimlilik ve müşteri deneyimini iyileştirmeye dönük kazanımlar elde etmemize neden oluyor.

Müşteri mutluluğunu ve satışlarımızı maksimize etmek üzere ürün yönetimi, stok optimizasyonu, asortman ve dinamik fiyatlamaya yönelik analitik modeller ve yapay zekâ tabanlı tahminlemeleri etkin şekilde kullanıyoruz. Sistemimizde olan 18 milyonu aşkın müşteri verisini değere dönüştürmek için analitik kabiliyetlerimizle müşterilerin eğilim ve beklentilerine göre adımlar attık. Yeni sadakat programımız TeknoClub'ı da bu doğrultuda 2021 yılında devreye alarak, üye olan müşterilerimizin alışveriş eğilimlerine göre avantajlar, ayrıcalıklar sunmaya başladık.

Dijitalleşme ve müşteri deneyimi alanında hayata geçirdiğimiz farklı projeler pek çok ödülle taçlandırıldı. Bunların içinde Awards International'ın düzenlediği 50 farklı ülkeden katılımcıların olduğu yarışmada “En İyi Dijital Müşteri Deneyimi”, “En İyi Dijital Dönüşüm-İş Hayatında 25 Yılın Altında”, “Krizde Müşteri Deneyimi” ve “Çağrı Merkezi” kategorilerinde 4 büyük ödül almak ve global bir platformda Türkiye'yi ödülle temsil etmek bizleri yüreklendirdi.

Sektörde ilk ve tek olan mobil iletişim ve hat hizmetimiz Teknosacell, ailede herkesin internet ve iletişim ihtiyaçlarına cevap verecek yeni tarifeleri ve avantajları hayata geçirdi. Abone sayımızı da artırarak Teknosacell ailesini daha da büyüttük.

Türkiye'nin iklimlendirme merkezi olarak konumlandırılan İklimsa kanalımızı geliştirmeyi sürdürdük. Yaygın bayi ve servis ağıımız ile klima iş modelimizde büyürken, müşterilerimizin ihtiyacına yönelik teknoloji ürünlerini ve güneş panel sistemlerini, yetkin bayi ve servis ağına entegre etmeye odaklandık.

Mevcut işlerimizle birlikte yeni büyüme alanlarına odaklandığımız stratejik yol haritamızın merkezinde müşteri deneyimi, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik var. Bu doğrultuda 2021 yılında organizasyon yapımızı ve süreçlerimizi yenilerken, ekiplerimizi de genişlettik.

“Özgün pazaryeri modelimiz şirketimizin tüm iş hacmini büyütecek”

Müşterilerimize sunduğumuz değer önerimizi daha da iyileştirebilmek adına 2021 yılında tohumlarını attığımız stratejik inisiyatiflerimizi 2022 yılında tüketicilerimizle buluşturacağız. Bunlardan ilki, çoklu kanal stratejimiz kapsamında dijital dönüşümde önemli yapı taşlarımızdan biri olacak Teknosa Pazaryeri modeli. Türkiye’de teknoloji alanında uzmanlaşmış özgün bir pazaryeri tasarlayarak, teknolojiye dair müşterilerimizin arayabileceği tüm ürün ve hizmetleri, avantajlı seçenekler, güçlü deneyim, Teknosa güvencesi ve uzmanlığı ile sunmayı hedefliyoruz. 2021 yılın ikinci yarısında pazaryeri modelimizin altyapı ve ekosisteminin implementasyonu ile bu paralelde hem sitemizi hem de mobil uygulamalarımızı daha iyi bir deneyim için yeniden tasarlama konusunda tüm ekiplerimiz canla başla çalıştı. Sektörümüzde ilk olan pazaryeri modelimiz, müşterilerimize ve ekosistemimize değer katarken, şirketimizin tüm iş hacmini büyütecek.

Müşterilerimize alışveriş yolculuklarının her aşamasında özellikle satış sonrasındaki adımlarda daha fazla katma değer sunmak adına uçtan uca hizmet yapımızı da değiştirdik. Ödeme ve teslimat seçenekleri, satış sonrasında ürün iade ve değişim imkanları, koruma, kurulum, teknik destek, bakım-onarım, eski üründen yeni ürüne geçişe kadar servislerimizi çeşitlendirmek, Teknosa’dan alınıp alınmasın teknoloji ürünlerinin bakım ve onarımında hizmet vermek adına güçlü bir ekosistem oluşturduk. Tüm servis ekosistemimizi ‘Tekno Hizmet’ çatı markası altında konumlayarak tüketicilerimizle buluşturduk.

Teknoloji ürünlerinde kaliteli ve uygun seçenekler sunmak adına özel markamız Preo ürün ailesini genişlettik ve bir yılda 1,8 milyon adet ürünümüzü tüketicilerle buluşturduk. Kısa sürede 900 ürün çeşidine ulaşan Preo markamız, yepyeni bir döneme girdi. Önümüzdeki süreçte hem yeni kategorilere giriş yaparak hem de alternatif satış kanallarını değerlendirerek ürünlerimizin çok daha fazla eve girmesini, yaşama dokunmasını hedefliyoruz.

Bizim en değerli varlığımız insan kaynağımız. Bu anlayışla şirket kültürünün dönüşümünü, şirketimizdeki yetenekleri tutundurmayı ve yeni yetenekler için tercih edilen bir şirket olmayı odağımıza alıyoruz. 2021 yılında çalışma modellerimizi, metodlarımızı ve süreçlerimizi buna göre kurguladık. Şirketimizde dijital ve yalın süreçlerle yaratılan çevik iş modelleri ve organizasyonumuzda yaptığımız değişiklikler yeni projeleri hızla hayata geçirmemizde etkili oldu. Önümüzdeki dönemde de teknolojiyi maksimum kullanarak çalışan deneyimini sürekli iyileştirmeye devam edeceğiz.

“Sürdürülebilirlik stratejik yol haritamızın merkezinde yer alıyor”

Parçası olduğumuz Sabancı Topluluğu’nun öncü ve örnek olma misyonuna uygun olarak ilkelerimizi oluşturuyor, stratejik yol haritamızın merkezinde yer alan sürdürülebilirlik konusunda hedeflerimizi büyütüyoruz. 2021 yılında, sera gazı emisyonlarının azalımı ve enerji verimliliği için mağazalarımızda

kurduğumuz ısıtma, soğutma ve aydınlatma için otomasyon sistemi ile yaklaşık 1,9 milyon KW enerji tasarrufu sağladık. Led aydınlatmaya dönüşen mağaza sayımız da 171'e ulaştı. Genel Müdürlük binamızda sıfır atık sistemi için gerekli altyapı kuruldu. 2022 yılında yeşil enerji, yeşil ofis politikaları dahil olmak üzere bu alandaki çalışmalarımızı çeşitlendireceğiz.

Daha eşit ve güçlü bir gelecek için çevre dışında bir diğer önceliğimiz toplumsal cinsiyet eşitliği. Bu doğrultuda kadınları daha fazla şirketimize çekmeye, kariyer yollarını açmaya ve yöneticilik rolünde daha fazla rol almalarını sağlamaya dönük adımlarımızı güçlendiriyoruz. Ne mutlu ki Teknosa merkezde kadın çalışan oranımız ilk kez yüzde 50'yi geçti. Yönetici pozisyonlarımızda kadın oranı da bu yıl yüzde 38'e ulaştı.

Şirketimizde kadın liderlerin yetişmesine odaklanırken, kadınların hayata etkin katılımı, dijital dünyaya adapte olması için toplumsal projeler de yürütüyoruz. 2007'den bu yana Habitat Derneği ile gerçekleştirdiğimiz Kadın için Teknoloji projesi içeriği zenginleşerek devam ediyor. 2022'de 15. yılına giren proje kapsamında bugüne kadar 22 binden fazla kadına dijital okur-yazarlık eğitimi verilmesine katkıda bulunduk. Ayrıca, Sabancı Vakfı ve Türkiye Kadın Dernekleri Federasyonu (TKDF) iş birliğiyle şiddet gören ve teknolojiye erişimi kısıtlı kadınlar için bir toplumsal dayanışma hareketi de başlattık. Teknosa mağazalarına getirilerek bağışlanan ya da bizzat evlerden teslim aldığımız akıllı telefonların serviste bakımlarını, tamirlerini yapıyor, TKDF'ye ulaştırıyoruz.

Ülkemiz ve tüm paydaşlarımız için uzmanlığımızı da işin içine katarak, daha fazla değer yaratmaya odaklanıyoruz. Yeni ve öncü girişimlerle hedeflerimize doğru koşmayı, sürdürülebilir şekilde büyümeyi hedefliyoruz.

2022 yılının ülkemiz ve Şirketimiz için hayırlı olmasını diler, Teknosa'nın hedefleri doğrultusunda ilerlemesinde katkısı olan başta çalışanlarımız olmak üzere tüm paydaşlarımıza gönülden teşekkür ederim.

Saygılarımla,

Sitare Sezgin
Teknosa Genel Müdürü

İCRA KURULU

Sitare Sezgin
Genel Müdür

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

Profesyonel kariyerine 1999 yılında Bain&Company şirketinde Danışman olarak başlayan Sitare Sezgin; 2001-2004 yılları arasında The Boston Consulting Group'ta Kıdemli Danışman olarak görev yapmıştır. 2004 yılında Sabancı Topluluğu'na katılan Sitare Sezgin, 2004-2009 yılları arasında Sabancı Holding Perakende Grup Başkanlığı'nda Strateji ve İş Geliştirme Müdürü, 2010-2011 yılları arasında Akbank'ta Yeni Ürün ve Kanal Geliştirme biriminde Bölüm Başkanı olarak görev almıştır. 2011 yılı başında Boyner Grubu'na bağlı Back-Up şirketinde Satış, Pazarlama ve Tedarikçi İlişkilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladıktan sonra Ağustos 2011'den 2018 yılına kadar Back-Up ve Bofis Turizm şirketlerinin Genel Müdürlüğünü yapmıştır. Mart 2016- 2018 yılları arasında Carrefoursa ve Avivasa'da Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev alan Sitare Sezgin, Şubat 2018'den itibaren Akbank iştiraki AkÖ'de şirketinin Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevini sürdürmüştür.

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

Ümit Kocagil

Finans Genel Müdür Yardımcısı

Ümit Kocagil, Marmara Üniversitesi İngilizce İktisat Bölümü'nden mezun olmuştur.

Kariyerine 1995 yılında Ernest and Young'da (Arthur Andersen) Vergi Bölümü'nde başlayan Ümit Kocagil, 1999-2007 yılları arasında Danone Tikveşli firmasında sırasıyla Bütçe Planlama ve Kontrol Uzmanlığı, Bütçe Planlama & Kontrol Müdürlüğü ve son olarak da Raporlama & Muhasebe Müdürlüğü görevlerini yürütmüştür.

2007-2014 yılları arasında Carrefoursa'da Muhasebe, Raporlama ve Vergi Grup Müdürü olarak görev yapan Ümit Kocagil, 2014 yılından sonra Carrefoursa'da Muhasebe, Kapanış ve Vergi Grup Müdürlüğü görevini sürdürmüştür.

Ümit Kocagil, 25 Ekim 2016 tarihinden itibaren Teknosa Finans Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmaktadır.

Önder Ömer Oğuzhan*

Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı

Önder Ömer Oğuzhan, Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden 1996 yılında mezun olduktan sonra Georgia Üniversitesi'nde MBA yapmıştır.

Kariyerine 1998 yılında Amerika'da FedEx firmasında başlamış; 10 yıl boyunca Stratejik Pazarlama Analisti, ardından Global Fiyatlandırma ve Satış Destek Müdürü olarak çalışmıştır. 2008-2010 yılları arasında Peppers & Rogers Group'ta Partner ve Analitik Projelerinden Sorumlu Müdür, 2010-2016 yılları arasında da North Atlantic Group'ta Kurucu Ortak olarak görev almıştır. Aynı zamanda 2011-2014 yılları arasında IBM Amerika'da, 2014- 2016 yılları arasında da Abu Dhabi'de Yönetim

Danışmanlığı yapmış; 2016-2019 yılları arasında ise IBM Türkiye’de Dijital Strateji ve Dönüşüm Ülke Yöneticisi olarak çalışmıştır. CFA (Chartered Financial Analyst) sertifikasına sahip olan Önder Oğuzhan, son 7 yıldır da Fordham Üniversitesi New York kampüsünde Stratejik Pazarlama ve CRM dersleri vermektedir.

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

*Önder Ömer Oğuzhan 4 Şubat 2022 itibarıyla görevinden ayrılmıştır.

Tansu Özturun

İklimsa İş Birimi Genel Müdür Yardımcısı

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

Profesyonel meslek hayatına 1990 yılında Motosan’da Ürün Mühendisi olarak başlayan Özturun, daha sonra Kurteks A.Ş.’de Satış Sonrası Mühendisi, Otokar’da ise Ticaret Uzmanı olarak görev almıştır. On bir yıl boyunca farklı görevlerde bulunduğu Toyotasa’da sırasıyla Pazarlama ve Satış Eğitimi Uzmanı, Satış Eğitim Şefi, Doğrudan Satış Şefi, Filo Satış Şefi, Kurumsal ve Özel Satışlar Müdürü, TRS (Toyota Perakende Sistem) Müdürü olarak çalışmıştır. 2008-2011 yılları arasında Hedef Filo Servis A.Ş.’de Satış ve Pazarlama Direktörü, 2012-2014 yılları arasında ise Bir Psikodrama Danışmanlık ve Eğitim’de Danışman, son olarak Renault Yetkili Satıcısında da Genel Müdür olarak görev almıştır.

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

Doğa Oran

Stratejik Büyüme Alanları Genel Müdür Yardımcısı

Doğa Oran, 1998 yılında ODTÜ Ekonomi Bölümü’nden mezun olmuş; 2002 yılında Sabancı Üniversitesi Executive MBA yüksek lisansını tamamlamıştır.

Kariyerine 1998 yılında PricewaterhouseCoopers Denetim Bölümü’nde başlayan Doğa Oran, 2001-2004 yılları arasında Sabancı Üniversitesi’nde Kurumsal Geliştirme Uzmanı, 2004-2005 yıllarında Xerox Finansal Planlama ve Analiz Departmanı’nda Kıdemli Uzman, 2005-2013 yılları arasında Garanti Yatırım Kurumsal Finansman departmanında direktör, 2013-2014 yıllarında Crate & Barrel Türkiye ve Rusya’da CFO olarak görev yapmıştır. 2015-2017 yılları arasında Sabancı Holding’de Strateji ve İş Geliştirme Grup Başkanlığı ve sonrasında 2017 Nisan ayından 2018’e kadar Grup Başkanlığı’nda Kıdemli Müdür olarak görevini sürdürmüştür.

Doğa Oran, 1 Mart 2018 tarihinde CRM ve Veri Analitiği Genel Müdür Yardımcısı olarak başladığı Teknosa'daki görevine 1 Ekim 2018 itibarıyla Kategori Yönetimi ve Tedarik Zinciri Genel Müdür Yardımcısı olarak devam etmiştir. Oran, 6 Ağustos 2021 tarihinden bu yana Teknosa Stratejik Büyüme Alanları Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmaktadır.

Ersin Aydın

İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı

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

Kariyerine 1998 yılında Migros'ta İnsan Kaynakları Uzmanı olarak başlamış, 1999'da Superonline'da yine aynı pozisyonda görev almıştır. 2000-2002 yılları arasında Profil International'da Danışman olarak, 2002-2003 yılları arasında Odeon Cineplex'de İnsan Kaynakları & Sistem Müdürü olarak çalışmıştır. Turkcell'de 2003-2006 yılları arasında Çalışma İlişkileri Birim Müdürü, 2006-2007 yılları arasında Yatırımlar İş Destek Bölüm Başkanı olarak görev almış olup, 2007-2008 yılları arasında da Kıbrıs'ta KKTCELL'de İnsan Kaynakları İdari İşler ve Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmıştır. Daha sonra Belarus'ta CJSC Belarussian Telecommunication Network'te 2008-2009 yılları arasında Danışman olarak, 2010-2011 yılları arasında Genel Müdür Yardımcısı olarak görev almıştır. Ardından Türkiye'ye dönerek İnsan Kaynakları Direktörlüğü pozisyonunu 2011-2014 yılları arasında Global Bilgi'de, 2014-2015 yılları arasında LC Waikiki'de, 2015-2016 yılları arasında Alliance Healthcare'de ve en son 2016 yılından itibaren de FLO Mağazacılık'ta sürdürmüştür. Ersin Aydın'ın 2013 yılında aldığı CTI Profesyonel Koaktif Koçluk Sertifikası bulunmaktadır.

Ersin Aydın, 4 Mayıs 2020 tarihinden itibaren Teknosa İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı görev yapmaktadır.

Nail Enver Yelkenci

Perakende Satış Genel Müdür Yardımcısı

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

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

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

Emre Kurtoğlu

Dijital Ticaret ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı

Lise öğrenimini Galatasaray Lisesi'nde tamamlayan Emre Kurtoğlu, 1998 yılında Galatasaray Üniversitesi İşletme Bölümü'nden derece ile mezun olmuştur. 2000 yılında Sabancı Holding'in genç yöneticilere yönelik Talent Pool Programı'na seçilmiş; 2013 yılında ise London Business School'un Market Driving Strategies programına katılmıştır.

Emre Kurtoğlu kariyerine DanoneSA Süt Grubu'nda Satış Geliştirme ve Ticari Pazarlama Uzmanı olarak başlamıştır. 2000-2003 yılları arasında DanoneSA İçecek Grubu Modern Kanal ve Ticari Pazarlama Grup Müdürü olarak çalışmış ve daha sonra görevine şirketin İhracat Grup Müdürü olarak devam etmiştir. Nisan 2004- Eylül 2005 arasında Sabancı Grubu tarafından kurulan GıdaSA'da Yurt İçi Müşteriler Satış Grup Müdürü olarak, yurt içi operasyonlarda görev yapacak ekibi oluşturmuş ve 7 farklı kategorinin lansmanını gerçekleştirmiştir. 2005 yılından itibaren çalışmalarını tekrar Danone çatısı altında sürdüren Emre Kurtoğlu, 2008 yılına kadar Danone İçecek Grubu'nun Ticari Pazarlama ve İhracat Grup Müdürlüğünü yürütmüş; 2009 yılına kadar geçen sürede ise Danone Süt Grubu'nun İş Geliştirme Grup Müdürü olarak çalışmıştır. Emre Kurtoğlu, 2009-2015 yılları arasında çalıştığı Kimberly Clark Türkiye Kâğıt Ürünleri'nde önce Ticari Pazarlama Grup Müdürü olarak görev yapmış; daha sonra Ticari Pazarlama ve Distribütör Kanalı Grup Müdürü olarak şirketin 5 yıllık stratejik planlamasının oluşturulmasında rol almıştır. 2013-2014 yılları arasında Yetişkin Ürünleri İş Birimi Pazarlama Direktörü; 2014-2015 arasında ise Bebek ve Çocuk Ürünleri İş Birimi'nin Pazarlama Direktörü olarak çalışmıştır.

2015 yılında Mavi'de E-Ticaret'ten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başlayan Emre Kurtoğlu, markanın Türkiye, ABD, Kanada ve Almanya e-ticaret faaliyetlerinin tamamından sorumlu olmuştur. 2016 yılından itibaren Mavi'deki çalışmalarını şirketin Kategoriden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak sürdürmüştür. Pizza Pizza'nın Türkiye'nin önde gelen yatırım fonlarından Mediterra Capital tarafından satın alınmasıyla birlikte Ekim 2018 itibarıyla iş hayatına Terra Pizza'nın CEO'su olarak devam eden Kurtoğlu; markanın yeniden lansmanı, organizasyonun kurulması, dijital yapılanmanın tamamlanması, bayi sisteminin gözden geçirilmesi, satın alma ve üretim standartlarının oluşturulması gibi birçok konuda şirketin kurumsallaşma sürecine liderlik etmiştir.

Emre Kurtoğlu, 5 Temmuz 2021'den itibaren Teknosa Dijital Ticaret ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı olarak görevine devam etmektedir.

Cenk Yenginer

Kategori Yönetimi ve Tedarik Zinciri Genel Müdür Yardımcısı

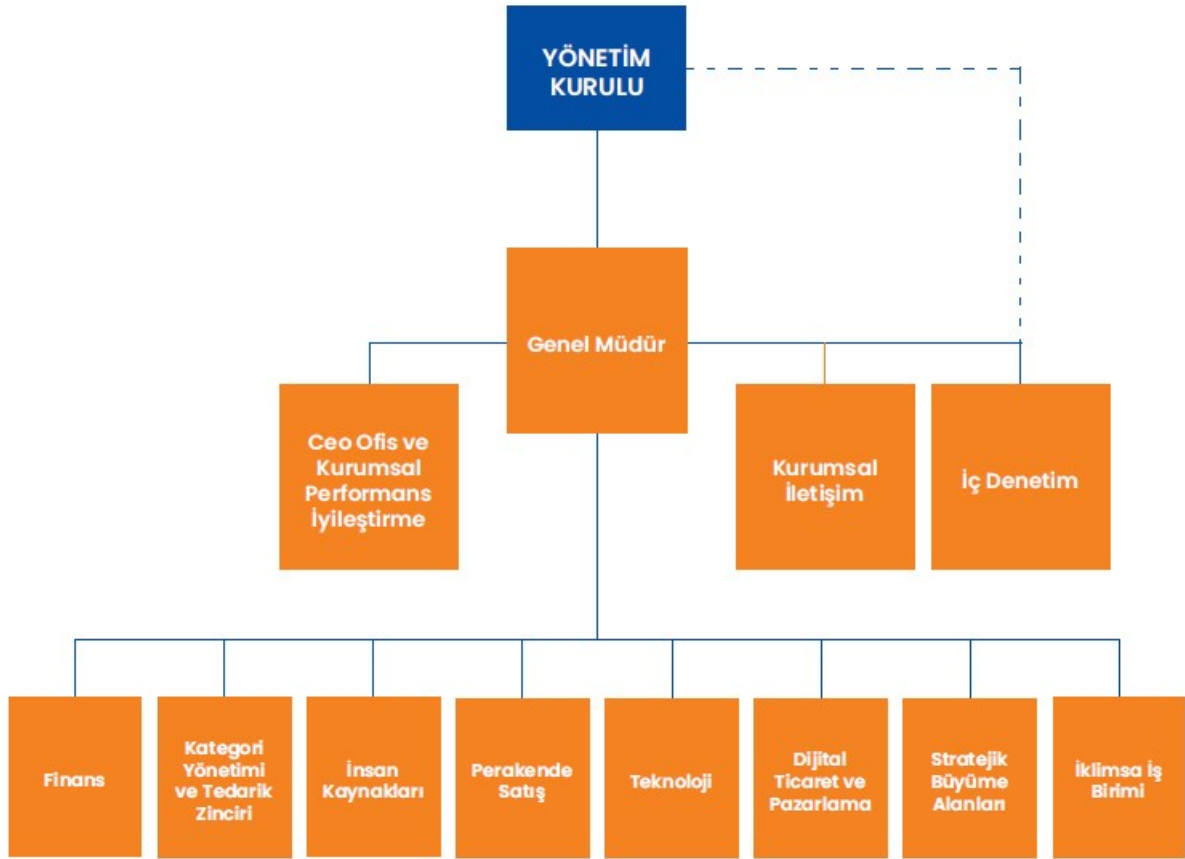
Cenk Yenginer, Uludağ Üniversitesi İktisat Bölümü'nden 1997 yılında mezun olmuştur.

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

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

ORGANİZASYON VE PERSONEL YAPISI

Şirket’in güncel organizasyon şeması aşağıdaki gibidir:



Şirket’in 31 Aralık 2021 tarihi itibarıyla personel sayısı 2.303’tür (31 Aralık 2020: 2.337).

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YAKLAŞIMI

Teknosa, yeryüzü kaynaklarının sınırlı olduğu bilinciyle tüm iş süreçlerinde sürdürülebilirlik odağıyla hareket etmektedir.

Teknosa, sürdürülebilirlik konusunda Sabancı Topluluğu’nun öncü ve örnek olma misyonuna uygun olarak, sektöründe öncü adımlar atmaktadır. İş operasyonlarının yanı sıra iyi bir kurumsal vatandaş

olarak bugün ve gelecek için değer yaratmaya odaklanan Şirket, bu çerçevede şeffaflık, toplumsal cinsiyet eşitliği, çevre duyarlılığı, sorumlu kaynak kullanımı gibi konularda toplumda anlamlı değişimlere yol açacak çalışmalar gerçekleştirmektedir.

Şirket, yaşadığı toplumun yaşam kalitesini yükseltmek için çalışanlarına, onların ailelerine ve diğer paydaşlarına karşı sorumluluklarını yerine getirmeye öncelik vermektedir.

İNSAN KAYNAKLARI

Türkiye’de iş dünyasında çeşitlilik, fırsat eşitliği ve cinsiyet eşitliği konularında öncü rol üstlenen Sabancı Topluluğu’nun vizyonuna paralel şekilde, işte eşitlik kriterleri Teknosa’nın insan kaynakları politikalarının merkezinde yer almaktadır.

Teknosa’nın İnsan Kaynakları Politikası, Şirket’in hedef ve stratejileri ile Sabancı Topluluğu İnsan Kaynakları ve Yeni Neslin Sabancı’sı vizyonu doğrultusunda tasarlanmıştır.

Teknosa İnsan Kaynakları yönetim ve uygulamalarının hedefi; çalışanlara amaç ve kendini gerçekleştirme imkânı veren, âdil, sürekli gelişimi, katılımı, yüksek performansı ve çeşitliliği destekleyen bir çalışan deneyimi sağlamaktır.

Yedekleme ve Kariyer Yönetimi

Teknosa, stratejilerine uygun organizasyonel ihtiyaçları değerlendirirken çalışanlarının performansını, potansiyelini ve bireysel tercihlerini de dikkate alarak yedekleme ve kariyer planları oluşturmaktadır. Sabancı Topluluğu İnsan Kaynakları ile entegre olarak yapılan yıllık Organizasyonel Başarı Planı (OBP) kapsamında, Teknosa’nın insan kaynağı ve organizasyonuna yönelik kritik performans göstergeleri ve planları gözden geçirilerek çalışanların potansiyelleri değerlendirilmekte ve tüm yönetim ve diğer kritik pozisyonlar için yedekleme planlarının doğru bir şekilde hazırlanması sağlanmaktadır.

Tanıma & Takdir ve Toplam Ödül Yönetimi

Teknosa’da âdil, objektif, yüksek performansı destekleyen, çalışanların iş sonuçlarına katkısını ve yetkinliklerini merkeze alan, ödüllendirici, motive edici, rekabetçi ücret, yan haklar ve tanıma takdir uygulamaları bulunmaktadır.

Tanıma, Takdir ve Toplam Ödül Yönetimi içinde yer alan tüm uygulamalar, piyasa analizleri ve kıyaslama çalışmaları ile düzenli olarak gözden geçirilmekte ve yenilenmektedir. Topluluk bünyesindeki tüm rollerin iş büyüklükleri; rolün temel sorumluluk seviyesi, organizasyona olan katkısı, rol için gerekli bilgi, beceri, deneyim ve yetkinlikler dikkate alınarak değerlendirilmekte ve bu değerlendirmeye uygun olarak oluşturulan iş kademesi yapısı, ücret ve yan haklar yönetimine baz oluşturmaktadır.

Teknosa’da ücret yönetimi; makroekonomik veriler, piyasada geçerli ve şirketin uzun vadeli hedeflerine paralel olarak oluşturulan ücret politikaları, kişilerin iş büyüklükleri, performansları, şirket içi ve şirket dışı ücret dengesi dikkate alınarak yasal yükümlülüklerle uygun olarak yapılmaktadır. Ücret yönetiminin ek faydalarla desteklenmesi için “Yan Haklar” toplam ödül yönetiminin önemli bir parçası olarak ele alınmaktadır. Çalışanların beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda iş büyüklüğü, rol bazında değişen içeriklerde yan hak uygulamaları bulunmaktadır.

İK Veri Analitiği ve Dijitalleşme

Teknosa İnsan Kaynakları süreçlerinde veriye dayalı karar verme kültürü yaratmak amacıyla sistem ve uygulamalar düzenli olarak gözden geçirilmekte ve İnsan Kaynakları ekiplerinin becerileri bu yönde geliştirilmektedir. “Dijital Başvuru Formu” ve “Chatbot” gibi dijital uygulamalar bulunmaktadır. Halen çalışmaları devam eden, İnsan Kaynaklarının tüm işe alım, oryantasyon sürecini kapsayacak ve yasal raporlamalarını üstelenecek RPA ve AI teknolojisi destekli “Robotics” projesi de bunlar arasında yer almaktadır.

Öneri Sistemi

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

Teknosa Destek Timi Projesi

Merkez-mağaza iş birliğini geliştirmek, ilişkileri kuvvetlendirmek adına başlatılan proje ile merkez ekibinin mağaza uygulamalarına hâkim olması, müşteri beklentilerini ve ihtiyaçlarını daha yakından görmesi ve anlaması amacıyla mağazaların en yoğun olduğu hafta sonlarında merkez ekibin mağaza çalışanlarına satış ve operasyon desteği vermesi sağlanmaktadır.

Tekno Bülten

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

Yüksek Lisans Desteği

Şirket’in ihtiyaçları da göz önünde bulundurularak, uygulama koşullarına uyan ve başvuru yapan çalışanların yüksek lisans yapmaları için %50 maddi destek sağlanmaktadır.

Teknosa Öğrenim Bursu ve Desteği

Eşi vefat eden çalışanların çocuklarına lise mezuniyetlerine kadar karşılıksız olarak Teknosa Öğrenim Bursu, maddi ihtiyacı nedeniyle öğrenim desteğine başvuran ve kriterleri sağlayarak seçilen çalışanların çocuklarına da bir yıl süresince karşılıksız olarak Teknosa Öğrenim Desteği verilmektedir. Her yıl talep ve seçim süreci yenilenmektedir.

İç Eğitimlik

Teknosa, 2018 yılında sürekli öğrenme ortamını canlı tutmak ve bilgi ve deneyimlerin paylaşılmasını sağlamak amacıyla unvan göz etmeksizin şirket çalışanlarından oluşan İç Eğitimlik Programını hayata geçirmiştir. 2021 yılında 19 İç Eğitimci ortalama 65'er saat eğitim vermiştir. Yıl boyu 5 bin saati aşan sürede eğitim veren İç Eğitimciler, iş arkadaşlarının gelişimlerine büyük katkı sağlamıştır.

Performans Yönetimi

Teknosa çalışanları, başarılı iş sonuçlarını, kurum kültürü ve değerlerine uygun davranışlarını ve yüksek performanslarını ortaya çıkarmak amacıyla bireysel iş hedefleri ve odaklanmak istedikleri yetkinlik gelişim hedefleri üzerinde bir yıl boyunca çalışmakta ve performanslarını yıl sonunda yöneticileri ile karşılıklı geri bildirimler vererek değerlendirmektedirler.

İşveren Markası

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

Organizasyonel İklim ve Çalışan Bağlılığı Yönetimi

Teknosa, çalışanların öneri ve beklentilerinin dikkate alındığı, bağlılığı güçlendirici yaklaşımların sürekli geliştirildiği, güvenli, sağlıklı, etik değerlerin yaşatıldığı, iş ve özel yaşam dengesini dikkate alan bir iş ortamı oluşturmayı ve doğru liderlik stilleri ile pozitif bir organizasyonel iklim yaratarak sürdürülebilir çalışan bağlılığı sağlamayı hedeflemektedir. Şirket bu doğrultuda, bağımsız şirketler aracılığı ile düzenli olarak çalışan bağlılığı ve memnuniyeti araştırmaları yapmaktadır.

Bu araştırmalar dışında yine bağlılık ile doğrudan bağlantılı olan, çalışanların organizasyonel iklime yönelik algıları ve bu iklim üzerinde en büyük etkiyi oluşturan, yönetim ekibinin liderlik stilleri de bağımsız kuruluşlar tarafından düzenli olarak ölçülmektedir. Bu değerlendirmeler sonucu ortaya çıkan fırsat ve gelişim alanları İnsan Kaynakları ve yönetim ekipleri tarafından incelenmekte; ilerlemek için gerekli aksiyon planları hayata geçirilerek takip edilmektedir.

Çalışma İlişkileri Yönetimi ve Mevzuata Uyum

Teknosa, çalışma ilişkileri konularını yürürlükteki mevzuata uygun olarak yürütmekte; ilgili mevzuatı düzenli olarak takip etmekte ve tüm fırsat ve teşviklerden yararlanmaktadır. Teknosa'da çalışanlar arasında dil, ırk, renk, cinsiyet, siyasi düşünce, inanç, din, mezhep, yaş, fiziksel engel ve benzeri nedenler ile ayrımcılık yapılması kabul edilemez. Çalışanların iş ve özel yaşamı arasındaki dengeyi gözetken bir iş ortamı sağlamaya özen gösteren Teknosa, kadınların, gençlerin ve engellilerin iş hayatına etkin biçimde katılmalarını sağlamak amacıyla teşvik edici uygulamalar hayata geçirerek fırsat eşitliği yaratmaktadır. Şirket ayrıca, çalışanların fiziksel ve psikolojik olarak olumsuz etkilenebileceği durumlara karşı, İş Sağlığı ve Güvenliği Politikası çerçevesinde gerekli önlemleri almaktadır.

KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK

Dijital çağın toplumsal cinsiyet eşitliği için bir dönüm noktası olduğuna inanan Teknosa, kadınların dijital okuryazar olmasına katkı sağlayarak “teknoloji erkek işidir” algısını yıkmayı hedeflemektedir.

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

Kadın için Teknoloji

Teknosa, 2007 yılından bu yana Habitat Derneği iş birliğiyle sürdürdüğü Kadın için Teknoloji Projesi ile toplumsal cinsiyet eşitliği adına Türkiye’de bilgisayar ve internet kullanımında daha geride olan kadınların dijital okuryazar olmasına katkıda bulunmaktadır. Kadınları sosyal ve kültürel hayat ile teknoloji kullanımında etkin hale getirmek amacıyla güden proje kapsamında bugüne kadar Türkiye çapında 22 binden fazla kadına ücretsiz dijital okuryazarlık eğitimi verilmiştir. 2021 yılında pandemi nedeniyle online olarak devam eden eğitimlere Türkiye’nin dört bir yanından 2.450 kadın katılmıştır. Temel bilgisayar kullanımı ve Office programlarının yanı sıra sosyal medya, e-hizmetler, güvenli internet ve mobil cihaz kullanımı gibi temel konuları içeren eğitimlerle, kadınların, başta çocukları ve torunları olmak üzere yakın çevreleri ve dünya ile etkileşim halinde olması, ilgi alanlarına göre istedikleri bilgiye kolayca erişmesi, banka işlemleri, online alışveriş gibi hayatı kolaylaştıran işlemleri yapabilmeleri ve sosyal medya platformlarını etkin şekilde takip ederek işleriyle ilgili kullanmaları mümkün olmaktadır.

Eğitilmeye katılan kadınlar, kendilerini daha özgüvenli, eşit ve güçlü hissettiklerini paylaşmaktadırlar. Teknosa, projeyi kadınların ihtiyaçları doğrultusunda geliştirerek sürdürmeyi planlamaktadır.

2021 yılında, Kadın için Teknoloji Projesinin 2020 Ekim-2021 Eylül dönemi arasında gerçekleştirdiği çevrimiçi eğitimlerle yarattığı sosyal etkiyi ölçmek için Sosyal Etki Değerlendirmesi çalışması yapılmıştır. Projenin yarattığı sosyal etki, “Yatırımın Sosyal Getirisi” (SocialReturn on Investment-SROI) metodolojisi kullanılarak ölçülmüştür. Analiz sonucunda, projeye yapılan her 1 TL’lik yatırımın 3,96 TL değerinde sosyal getirisi olduğu ortaya konulmuştur.

Teknosa, 2021 yılında Kadın için Teknoloji çatısı altında Sabancı Vakfı ve Türkiye Kadın Dernekleri Federasyonu (TKDF) iş birliğiyle şiddet gören ve teknolojiye erişimi kısıtlı kadınlar için bir toplumsal dayanışma hareketi başlatmıştır. Proje kapsamında, dileyen herkes varsa kullanmadığı akıllı telefonları bağışlayıp, şiddet gören kadınların seslerini duyurabilmelerine katkı sağlayabilmektedir. Teknosa, mağazalarına getirilerek bağışlanan ya da bizzat evlerden teslim alınan akıllı telefonların serviste bakımlarını ve tamirlerini yaptırdıktan sonra ihtiyaç sahiplerine ulaştırılması adına TKDF’ye göndermektedir.

Teknosa, aynı zamanda UN Global Compact ve UN Women’ın ortak girişimi olan Kadının Güçlenmesi Prensipleri’ni (WEPs) 2018 yılında imzalayıp, toplumsal cinsiyet eşitliğini ilerletecek şirket politikaları

oluşturmaya yönelik 7 ilkeye taahhüt vermiş ve Türkiye’de bu platforma katılan ilk teknoloji perakende şirketi olmuştur.

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

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

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

Teknosa 2021 yılında Sabancı Holding tarafından Türkiye Cumhuriyeti’nin kuruluşunun 98. yıl dönümünde başlatılan, Cumhuriyet’in değerlerinin çalışarak, çevreye değer katarak yaşatılacağına dair verilen sözü destekleyen “Sabancı Cumhuriyet Seferberliği” etkinliklerine katılmıştır. Şirket, 27 Ekim-8 Kasım tarihleri arasında 11 şehirde düzenlenen etkinlikler kapsamında okul yenileme, biyoçeşitliliğe destek, fidan dikimi, toprak canlandırma ve çevre temizliği için gönüllü çalışmalar gerçekleştirmiştir.

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

Gençler için Teknoloji

Gençlere hitap eden proje iş birliklerine öncelik veren Teknosa, 2018 yılından bu yana Türkiye’nin gençlere yardım amacı güden önemli sosyal girişimlerinden biri olan Askıda Ne Var’ın destekçileri arasında yer almaktadır. Şirket, bu platform üzerinden üniversite öğrencileriyle ihtiyaç duydukları teknoloji ürünlerini buluşturmaktadır.

Teknosa ayrıca, çeşitli üniversite etkinliklerine teknolojik destek vererek, yararlı sosyal faaliyetlerin aktif olarak devam etmesine katkı sağlamaktadır.

İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ

Teknoloji perakendeciliğinde TSE COVID-19 Güvenli Hizmet Belgesi’ni alan ilk şirket olan Teknosa, müşteriye yönelik önlemler, ortam temizliği gibi pek çok başlıktaki denetimlerden başarı ile geçmiştir.

Teknosa, tüm faaliyetlerinde çalışanlarını en değerli varlığı olarak kabul etmekte; daha güvenli ve sağlıklı bir çalışma ortamı yaratarak, oluşabilecek her türlü kaybı en aza indirmeyi öncelikli iş hedefi olarak benimsemektedir.

İş Sağlığı ve Güvenliği uygulamalarını ilgili mevzuat ve standartlara uygun olarak yerine getiren Şirket, bu alanda gösterilen performansın sürekli iyileştirilmesini amaçlamaktadır. Gerçekleştirilen tüm faaliyetler için olası riskleri önceden analiz eden Teknosa, bu riskleri önlemeye yönelik proaktif yaklaşımlar sergilemektedir.

İş Sağlığı ve Güvenliği kültürünü yaşamın bir parçası olarak gören Teknosa, Covid-19 pandemi sürecini de bu anlayışla yönetmiştir. Ülkede henüz vaka görülmemişken üst yönetimin liderliğinde kriz ekipleri oluşturulmuş; salgının olası etkileri her açıdan değerlendirilerek gerekli önlemler alınmaya başlanmıştır. Pandeminin başından itibaren gerçekleştirilen; çalışma alanlarında dezenfeksiyon, bilgilendirme ve uyarı afişleri, sosyal mesafe etiketleri, temizlik sıklığının artırılması, detaylı yakın temaslı sorgulaması gibi bütün önlemler titizlikle uygulanarak sürekliliği sağlanmıştır. Teknoloji perakendeciliğinde TSE COVID-19 Güvenli Hizmet Belgesi'ni alan ilk şirket olan Teknosa, müşteriye yönelik önlemler, ortam temizliği gibi pek çok başlıktaki denetimlerden başarı ile geçmiştir.

ÇEVRE

Türkiye'nin en yaygın mağaza ağına sahip teknoloji perakende şirketi Teknosa, çevre duyarlılığı kapsamında mağazalarında gerçekleştirdiği projelerle enerji tasarrufu sağlanmasına katkıda bulunmuştur.

Teknosa, çevresel sürdürülebilirlik amacıyla doğal kaynakların tasarruflu kullanımı, enerji verimliliği, döngüsel ekonomi, atık yönetimi ve atık geri dönüşümü konularında çalışmalarına 2021 yılında da devam etmiştir. 2021 yılında gerçekleştirilen çalışmalar kapsamında Teknosa;

- Isıtma, soğutma ve aydınlatma sistemlerinin manuel yerine otomatik sensörler aracılığıyla yönetilmesine olanak sağlayan otomasyon kurulu mağaza sayısını 63'e çıkararak 2021 yılında yaklaşık 1,9 milyon KW enerji tasarrufu sağlamıştır.
- Teknosa, mağazalarında led aydınlatma dönüşümünü sürdürmüştür. Toplamda 171 mağazada aydınlatma armatürleri LED aydınlatmaya dönüştürülmüştür. Önümüzdeki dönemde Enerjisa işbirliğiyle kalan mağazalara yaygınlaştırılacaktır. Enerjisa ile gerçekleştirdiği enerji verimli aydınlatma dönüşümü iş birliği kapsamında led dönüşü uygulamalarına devam etmiştir. 2022 yılında ise 20 mağazanın daha LED aydınlatmaya geçirilmesini planlamaktadır.
- WWF-Türkiye (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) iş birliği ile Genel Müdürlük binası için Yeşil Ofis diplomasına başvurmuştur. Sürece dair hedeflerini belirlemiş ve 1 yıllık değerlendirme sürecini başlatmıştır. Belirlenen hedefler doğrultusunda Genel Müdürlük binasının ekolojik ayak izini minimize edecektir.

- Kaynak tüketimi ve ekolojik ayak izinin azalımı için döngüsel ekonomi ve elektronik atıkların ekonomiye geri kazandırılması önem arz etmektedir. Teknosa, geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi 2021 yılı içerisinde de mağazalarındaki atık ünitelerine bırakılan ve iş yerinde oluşan elektronik atıkları ve atık pilleri, yerel yönetimler ve yetkilendirilmiş kuruluşlar vasıtasıyla geri dönüşüme yönlendirerek yeniden kaynak olarak kullanılmalarını sağlamıştır. Türkiye Döngüsel Ekonomi Platformu’nun organize ettiği Döngüsel İş Tasarımı Eğitimi ile tüm değer zinciri ele alınmakta ve lineer ekonomi modelinden çıkarak döngüsel bir modele geçiş için fırsatlar belirlenmektedir.
- Sıfır atık sisteminin kurulması için çalışmalara başlamıştır. Proje ile birlikte kaynakların verimli kullanılmasını hedeflemekte ve atık miktarını azaltmaya çalışmaktadır. Oluşan atıklar ise kaynağında ayrı toplanarak tekrar ekonomiye kazandırılmakta ve doğaya verilen zarar en aza indirilmektedir.
- 2021 yılı içerisinde verilmiş olan İş Dünyası Plastik Girişimi taahhütleri ile ofis binaları özelinde 2023 sonuna kadar tek kullanımlık plastikleri bırakacak ve mağazalarda %100 biyobozunabilir/kompostlanabilir poşet kullanımına geçmek için çalışmalar yapacaktır.
- İç iletişim kapsamında çalışanların farkındalığının ve bilinç düzeyinin artırılmasını hedefleyen aylık Sürdürülebilirlik Bültenini paylaşmaya başlamıştır. Bültende hem güncel sürdürülebilirlik konularına değinilmekte hem de Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA) hakkında bilgilendirme yapılmaktadır.
- Bünyesindeki sürdürülebilir ürün ve hizmetlerin sayısı ve cirodaki yüzdesinin takibi amacıyla kriterler tanımlamıştır.
- 2021 yılı içerisinde 2020 sürdürülebilirlik verileri için bağımsız dış güvence denetimi almıştır. Bu denetim sırasında karbon ayak izi, atık yönetimi, enerji verimliliği gibi pek çok konuda denetimden başarı ile geçmiştir.

KURUMSAL BİLGİLER

İmtiyazlı Paylar, Payların Oy Hakları

Şirket Esas Sözleşmesi’ne göre, Genel Kurul’da her pay için bir oy hakkı bulunmakta olup, oy hakkında imtiyaz yoktur. Şirketimizin karşılıklı hissedarlık menfaatleri içerisinde olduğu herhangi bir şirket mevcut değildir. Şirket ana sözleşmesinde hisse devrini kısıtlayan herhangi bir hüküm bulunmamaktadır. Ortaklar arasındaki pay devirleri Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası Kanunu hükümleri çerçevesinde gerçekleştirilir.

Şirket'in İktisap Ettiği Kendi Paylarına İlişkin Bilgiler

Teknosa'nın iktisap ettiği kendi payı bulunmamaktadır.

Yatırım Harcamaları

Şirket, başta online kanallar olmak üzere altyapı ve müşterilere erişim kanallarına yaklaşık 70 milyon TL yatırım gerçekleştirmiştir.

Şirketin Yıl İçinde Yapmış Olduğu Bağış ve Yardımlar

Teknosa 2021 yılı içerisinde kamu menfaatine yararlı kurumlara toplam 273.283 TL tutarında bağış yapmıştır.

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

Şirketimiz hakim şirket ve O'na bağlı şirketlerle 01 Ocak 2021- 31 Aralık 2021 faaliyet yılında doğru ve dürüst hesap verme ilkelerine uygun olarak yapılan tüm işlemlerde tarafımızca bilinen hal ve şartlara göre, hakim şirketin yönlendirmesi ile hakim şirketin ya da O'na bağlı bir şirketin yararına yaptığı hukuki işlemler ve 2021 yılı faaliyet yılında hakim şirketin ya da O'na bağlı bir şirketin yararına alınan veya alınmasından kaçınılan tüm önlemler rapor halinde değerlendirilmiştir. Teknosa Yönetim Kurulu tarafından hazırlanan 16 Şubat 2022 tarihli bu rapora göre Teknosa'nın hâkim Şirketi ve hâkim Şirketin bağlı Şirketleri ile 2021 yılı içinde yapmış olduğu tüm işlemlerde, 6102 sayılı TTK'nun 199 uncu maddesinde belirtilen ve Yönetim Kuruluna verilen sorumluluklar kapsamında gerekli tüm hukuki işlemlerin yapıldığı ve önlemlerin alındığı görülmüştür. Yapılan işlemler 6102 sayılı TTK'nun ilgili maddelerindeki hakim Şirket açıklamaları doğrultusunda emsallerine uygun olup Teknosa'nın Şirketler topluluğuna dahil olması nedeniyle uğradığı herhangi bir kayıp bulunmadığını beyan ederiz.

KURUMSAL YÖNETİM VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İLKELERİ UYUM RAPORU

BÖLÜM I - KURUMSAL YÖNETİM

1. Kurumsal Yönetim Yaklaşımı

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

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

2. Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Durumu

Teknosa, ülkemizde kurumsal yönetim uygulamalarının düzenlenmesinden ve denetlenmesinden sorumlu düzenleyici kuruluş olan Sermaye Piyasası Kurulu'nun II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim

Tebliğ'i'ne (Tebliğ) ekli Kurumsal Yönetim İlkelerinde yer alan ve payları borsada işlem gören halka açık şirketler bakımından uygulanması zorunlu tutulan 24 adet ilkenin tamamına istisnasız uyum sağlamış vaziyettedir. Bununla beraber, Teknosa, başta pay sahipleri olmak üzere tüm menfaat sahiplerinin yararını gözeterek, 2021 yılında da söz konusu zorunlu ilkelere uyum durumunu iyileştirme çalışmalarına da devam etmiştir.

Diğer taraftan, bu yıl Teknosa, Tebliğ gereği uyulması zorunlu olmayan 73 adet ilkenin 56'sına tam uyum sağlarken, bunlardan 8'ine kısmi uyum sağlayabilmiş ve 4'üne ise hiç uyum sağlayamamıştır. Geriye kalan 5 ilkenin kapsamına giren işlemler 2021 yılında gerçekleşmemiş olduğundan, bu 5 ilkenin ilgisiz olduğu tespit edilmiş ve uyum durumu değerlendirilememiştir.

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

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

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

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

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

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

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

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

Çalışanların yönetime katılımı Şirket içinde yapılan periyodik (yılda en az iki kere) toplantılar vasıtasıyla ve yıllık hedef belirleme ve performans değerlendirmesi toplantıları ile yapılmaktadır. Ayrıca, 360 derece geribildirim mekanizması ile çalışanlar yönetime ve çalışma arkadaşlarına geribildirim vermekte ve sonuçlar çeşitli yönetim toplantılarında ele alınarak gerekli değişimler için aksiyon planları oluşturulmaktadır. Ancak, anılan hususlar Teknosa Esas Sözleşmesi'nde ve/veya iç yönetmeliklerinde düzenlenmemektedir.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.3. 2021 yılında anılan kapsama giren işlem gerçekleştirilmediğinden ilgisiz olduğu değerlendirilen ilkeler ise aşağıdaki gibidir:

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

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

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

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

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

2021 yılında Teknosa'nın Kurumsal Yönetim İlkelerine uyum durumu aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

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

Söz konusu zorunlu olmayan ilkelere gerek uygulamada yaşanan zorluklar, gerek bu ilkelerin uygulanmasına ilişkin uluslararası platformlarda ve ülkemizde devam eden tartışmalar ve gerekse Şirket ve piyasa uygulamaları itibarıyla uyum sağlanmasının Şirket çıkar ve menfaatleri ile örtüşmemesi ve son olarak Covid-19 pandemisinin neden olduğu olumsuzluklar nedeniyle 2021 yılında tam uyum sağlanamamıştır. Teknosa'nın kurumsal yönetime verdiği değer ve önem sayesinde konuyla ilgili gelişmeler yakından takip edilmekte ve söz konusu ilkelere tam uyum sağlanmasına yönelik çalışmalar tüm hızıyla sürdürülmektedir.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun 10.01.2019 tarih ve 2/49 sayılı Kararı uyarınca hazırlanan ve Şirketimiz Yönetim Kurulu tarafından onaylanan 2021 yılına ait Kurumsal Yönetim Uyum Raporu (URF) ve Kurumsal Yönetim Bilgi Formu (KYBF) sırasıyla <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/1002266> ve <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/1002267> adreslerinde kamuoyunun erişimine açık tutulmaktadır.

3. Yatırımcı İlişkileri Faaliyetleri

2021 yılı içerisinde de Teknosa, mevzuat gereği yatırımcılara ve analistlerin karar vermelerine yardımcı olacak ölçüde, yatırım kararlarını etkileyecek önemdeki tüm bilgi ve gelişmelerin şeffaf, zamanında, doğru, tam, dolaysız, anlaşılabilir, yeterli ve düzenli bir şekilde ve tüm piyasa katılımcılarına eş anlı olarak iletilmesi için gerekli bilgilendirmelerin yapılmasına gereken hassasiyeti göstermiştir.

Bu amaçla, hem Kamuyu Aydınlatma Platformu'nu (KAP) hem de resmi internet sitesi olan www.teknosa.com'da yer alan Yatırımcı İlişkileri sayfasını düzenli olarak güncellemiş; yatırımcılar ve analistler ile sürekli ve en iyi şekilde iletişim sağlanmaktadır. 2021 yılında mevcut/potansiyel 10 yatırımcı/analist ile görüşülmüştür.

4. Mevzuat Değişikliklerinin ve Yasal Süreçlerin Takibi

2021 yılında, Teknosa'nın faaliyetlerini önemli derecede etkileyebilecek bir mevzuat değişikliği yaşanmamıştır. Ancak, 2021 yılında Sermaye Piyasası Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu ile vergi mevzuatında yapılan değişikliklerin Şirket'e ve Teknosa'ya olan potansiyel etkileri detaylı olarak analiz edilmiştir.

Teknosa, Teknosa'yı ilgilendiren mevzuat gelişmeleri her yıl olduğu gibi 2021 yılında da yakından takip edilerek, gerekli aksiyonlar zamanında alınmıştır.

Son olarak, 2021 yılında Teknosa'nın mali durumunu ve faaliyetlerini etkileyebilecek büyüklükte Şirket aleyhine açılmış herhangi bir dava bulunmamaktadır. Ayrıca, mevzuat hükümlerine aykırı uygulamalar nedeniyle Teknosa tüzel kişiliği, Yönetim Kurulu Üyeleri ve Şirket Yönetimi hakkında herhangi idari veya adli bir yaptırım ile karşılaşılmamıştır.

BÖLÜM II - YÖNETİM KURULU

1. Yönetim Kurulu'nun Yapısı ve Oluşumu

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

Şirket, Genel Kurul tarafından Türk Ticaret Kanunu, Sermaye Piyasası Mevzuatı hükümleri çerçevesinde seçilen en az 6 üyeden oluşan bir Yönetim Kurulu tarafından idare ve temsil edilebilmektedir. Teknosa Yönetim Kurulu'nda, Tebliğ'in 4.3.1 no.lu maddesine uygun olarak altı üye, Tebliğ'in 6. Maddesi'nin 1. Fıkrasındaki istisnaya uygun olarak ise iki adet bağımsız üye bulunmaktadır. Yönetim Kurulu Üyeleri'nde aranacak asgari niteliklere Esas Sözleşme'de yer verilmemiştir. Ancak, Şirket'in Yönetim Kurulu Üyeleri'nin sahip olması gereken özellikleri Kurumsal Yönetim İlkelerinde yer alan ilgili maddeler ile örtüşmektedir. Yönetim Kurulu Üyeleri'nden ikisi, Sermaye Piyasası Kurulu'nun Kurumsal Yönetim İlkelerine ve kurumsal yönetime ilişkin düzenlemelerine göre tespit edilmiş bağımsız üye niteliğini haiz kişiler arasında seçilmiştir. Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeleri'nin bağımsızlık beyanları atama öncesinde alınmıştır ve bu beyanlar geçerliliğini korumaktadır. İlgili faaliyet dönemi itibarıyla bağımsızlığı ortadan kaldıran herhangi bir durum bulunmamaktadır.

Yönetim Kurulu Üyeleri'nin görev süresi en çok üç yıldır ve süresi biten üyenin yeniden seçilmesi caizdir. Bir üyeliğin herhangi bir nedenle boşalması halinde Yönetim Kurulu açılan üyelik için yeni üye seçerek ilk toplantısında Genel Kurul'un onayına sunmaktadır. Bu üye selefinin kalan süresini tamamlamaktadır.

Yönetim Kurulu Üyeleri'ne Genel Kurul kararı ile Türk Ticaret Kanunu'nun 395. ve 396. maddeleri doğrultusunda işlem yapma hakkı tanınmıştır.

2. Yönetim Kurulu'nun Faaliyet Esasları

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

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

Toplantı günleri ve gündem başkan veya başkan vekili tarafından düzenlenir.

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

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

Şirket Yönetim Kurulu, 01.01.2021-31.12.2021 tarihleri arasında 4 kez toplantı yapmıştır.

Yönetim Kurulu toplantılarında her üyenin 1 oy hakkı bulunup, konular karara bağlanırken oy birliği aranmış ve Kurumsal Yönetim İlkelerine uyulmuştur. Yönetim Kurulu toplantılarına mazereti olmayan üyelerin fiili katılımı sağlanmıştır. 2021 yılında yapılan toplantılarda Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından alınan kararlar aleyhinde farklı görüş beyan edilmemiş ve toplantı tutanaklarına bir şerh düşülmemiştir. Ayrıca, alınan kararlara ilişkin olarak Yönetim Kurulu Üyeleri'nin ilave soruları ve bilgi talepleri olmadığı için zapta geçirilmemiştir.

Şirket Yönetim Kurulu Üyeleri, 2021 yılı içinde Şirket ile işlem yapmamış ve aynı faaliyet konularında rekabet edecek girişimlerde bulunmamıştır.

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

Şirket Esas Sözleşmesi'ne göre, Yönetim Kurulu, görev ve sorumluluklarını sağlıklı bir biçimde yerine getirmek üzere, yeterli sayıda sair komite ("Komite") oluşturur.

Tebliğ'in 4.5.1 no.'lu maddesinde yer alan "Aday Gösterme Komitesi" ve "Ücret Komitesi" yükümlülükleri, "Kurumsal Yönetim Komitesi" tarafından üstlenilmiştir. Yine Tebliğ'in 4.5.5 no.'lu maddesinde "bir Yönetim Kurulu Üyesi'nin birden fazla komitede yer almaması" tavsiyesine uyulmasına özen gösterilmesine rağmen, komite üyeliğinin gerektirdiği iş uzmanlığı nedeniyle, bir Yönetim Kurulu Üyesi, birden fazla komitede üye olabilmektedir.

Kurumsal Yönetim Komitesi

Kurumsal Yönetim Komitesi, Şirket'in etik değerlerine dayalı, içeriye ve dışarıya karşı sorumlu, riziko bilinçli, kararlarında saydam ve sorumlu, paydaşlarının menfaatini gözetken, sürdürülebilir başarı hedefli bir yönetim sürecinin devamlılığını sürdürmeyi amaçlar.

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

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

Komite Başkanlığı'nın herhangi bir sebepten dolayı boşalması halinde, bunu izleyen ilk Yönetim Kurulu toplantısında yeni bir Başkan atanıncaya kadar Yönetim Kurulu Başkanı, Komite Üyeleri'nden birini geçici başkan olarak görevlendirir.

Kurumsal Yönetim Komitesi, Şirket'te Kurumsal Yönetim İlkeleri'nin uygulanmasını temin eder ve uygulanmıyor ise, Yönetim Kurulu'na iyileştirici tavsiyelerde bulunur. Komite, Yatırımcı İlişkileri Bölümü'nün çalışmalarını da gözetir. Yönetim Kurulu ve Üst Düzey Yöneticilerin performans ve ücretlendirme esas ve değerlendirmelerinin yanı sıra, yönetim ve pay sahiplerince önerilen adaylar da dahil olmak üzere, bağımsız üye aday tekliflerini, adayın bağımsızlık ölçütlerini değerlendirerek, Yönetim Kurulu'na sunar. Bağımsız Yönetim Kurulu Üye Adayı, mevzuat gereği bağımsız olduğuna dair yazılı beyanı, aday gösterildiği esnada, Kurumsal Yönetim Komitesi'ne verir.

İç tüzük gereği yılda en az 4 kez toplanması gereken Kurumsal Yönetim Komitesi 2021 yılında toplam 4 kez toplanmıştır.

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

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

Riskin Erken Saptanması Komitesi

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

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

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

Toplantılar, Başkan'ın uygun göreceği yerde, yılda en az altı defa yapılır. Her yıl başında Komite'ye ait yıllık toplantı takvimi, Komite Başkanı tarafından belirlenip tüm üyelere duyurulur.

Komite üyelerinin görev süresi, Şirket Yönetim Kurulu Üyeleri'nin görev süresiyle paraleldir. Komite, Yönetim Kurulu Üyeleri'nin seçimini takiben, yeniden oluşturulur.

Riskin Erken Saptanması Komitesi 2021 yılında toplam 6 kez toplanmıştır.

<u>Adı Soyadı</u>	<u>Görevi</u>	<u>Yönetim Kurulu Üyeliğinin / Görevinin Mahiyeti</u>
Temel Cüneyt Evirgen	Komite Başkanı	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi
Mevlüt Aydemir	Komite Üyesi	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

Denetim Komitesi

Denetim Komitesi'nin amacı; Şirket Yönetim Kurulu adına Şirket'in muhasebe sistemi, finansal raporlama, finansal bilgilerin kamuya açıklanması, bağımsız denetim ile iç kontrol sisteminin işleyişinin ve etkinliğinin gözetimini yapmaktır. Denetim Komitesi; faaliyetlerini, görev ve sorumluluk alanıyla ilgili olarak ulaştığı tespit ve önerileri Şirket Yönetim Kurulu'na yazılı olarak sunar.

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

Denetim Komitesi, 2021 yılında toplam 4 kez toplantı yapmış olup ana gündem maddeleri bağımsız denetim raporunun gözden geçirilmesi, İç Denetim Müdürlüğü sunumlarının incelenmesi şeklindedir.

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

<u>Adı Soyadı</u>	<u>Görevi</u>	<u>Yönetim Kurulu Üyeliğinin / Görevinin Mahiyeti</u>
Mevlüt Aydemir	Komite Başkanı	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi
Temel Cüneyt Evirgen	Komite Üyesi	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

4. Risk Yönetimi ve İç Kontrol Mekanizması

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

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

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

Teknosa’nın Risk Yönetimi Politikası Şirket’in faaliyetlerinde karşılaşılabilecek risklerin tanımlanması, değerlendirilmesi, önceliklendirilmesi, izlenmesi, raporlanması, bunlara yönelik alınacak önlem ve izlenecek stratejilerin kararlaştırılarak uygulamaya geçirilmesi sürecinde, bağlı kalınacak usul ve esasları düzenlemektir. Risk yönetimi, Yönetim Kurulu adına Riskin Erken Saptanması Komitesi (“Komite”) tarafından yürütülür.

Risk yönetimine verdiği önem sayesinde hissedar değeri yaratmaya 2021 yılında da aralıksız devam eden Teknosa, sürdürülebilir bir büyüme performansı sergilemiştir.

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

5. Şirket’in Stratejik Hedefleri

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

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

6. Mali Haklar

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

2021 yılı içinde Şirket; hiçbir Yönetim Kurulu Üyesi'ne borç vermemiş, kredi kullandırmamış, verilmiş olan borçların ve kredilerin süresini uzatmamış, şartlarını iyileştirmemiş; üçüncü bir kişi aracılığıyla şahsi kredi adı altında kredi kullandırmamış veya lehine kefaletler gibi teminatlar vermemiştir.

BÖLÜM III - SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

1. Sürdürülebilirlik Yaklaşımı

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

Sabancı Holding'in, 2021 yılında çevresel ve toplumsal konular da dahil olmak üzere önceliklerini yeniden belirlemesi üzerine, Teknosa da sürdürülebilirlik hedeflerini bu doğrultuda belirlemiştir.

2. Sürdürülebilirlik İlkelerine Uyum Durumu

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

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

2021 yılında Teknosa'nın Sürdürülebilirlik İlkeleri'ne uyum durumu aşağıdaki tabloda özetlenmiştir:

Tür	Tam Uyum	Kısmi Uyum	Uyumsuz	İlgisiz
Genel	6	6	-	-
Çevre	14	9	-	3
Sosyal	7	8	-	1
Yönetim	5	1	-	-
Toplam	32	24	-	4

Sermaye Piyasası Kurulu'nun Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Çerçevesi'nde yer alan ilkelere uyum durumunu gösteren Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Raporu

<https://yatirimci.teknosa.com/surdurebilirlik> internet adresinde yer almaktadır.

BAĞIMSIZLIK BEYANI

Teknosa İç ve Dış Ticaret A. Ş. (Şirket) Yönetim Kurulunda, mevzuat, esas sözleşme ve Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayımlanan Kurumsal Yönetim Tebliği (II-17.1)'nde belirtilen kriterler kapsamında "bağımsız üye" olarak görev yapmaya aday olduğumu, bu kapsamda;

a) Şirket, Şirketin "TFRS 10" Standardına göre yönetim kontrolü ya da "TMS 28" Standardına göre önemli derecede etki sahibi olduğu ortaklıklar ile Şirketin yönetim kontrolünü elinde bulunduran veya Şirkette önemli derecede etki (TMS 28) sahibi olan ortaklar ve bu ortakların yönetim kontrolüne sahip olduğu tüzel kişiler ile şahsım, eşim ve ikinci dereceye kadar kan ve sıhri hısımlarım arasında; son beş yıl içinde önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda istihdam ilişkisinin bulunmadığını, sermaye veya oy haklarının veya imtiyazlı payların % 5 inden fazlasına birlikte veya tek başıma sahip olmadığımı ya da önemli nitelikte (TMS 28) ticari ilişkinin bulunmadığını,

b) Son beş yıl içerisinde, başta Şirketin denetimi (vergi denetimi, kanuni denetim, iç denetim de dahil), derecelendirilmesi ve danışmanlığı olmak üzere, yapılan anlaşmalar çerçevesinde Şirketin önemli ölçüde hizmet veya ürün satın aldığı veya sattığı şirketlerde, hizmet veya ürün satın alındığı veya satıldığı dönemlerde, ortak (%5 ve üzeri), önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda çalışan veya yönetim kurulu üyesi olmadığımı,

c) Bağımsız yönetim kurulu üyesi olmam sebebiyle üstleneceğim görevleri gereği gibi yerine getirecek mesleki eğitim, bilgi ve tecrübeye sahip olduğumu,

ç) Bağlı olunan mevzuata uygun olması şartıyla, üniversite öğretim üyeliği hariç, halen/üye olarak seçildikten sonra kamu kurum ve kuruluşlarında tam zamanlı çalışmadığımı/çalışmayacağımı,

d) 31/12/1960 tarihli ve 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'na göre Türkiye'de yerleşik olduğumu,

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

f) Şirket faaliyetlerinin işleyişini takip edebilecek ve üstlendiğim görevlerin gereklerini tam olarak yerine getirebilecek ölçüde Şirket işlerine zaman ayıracağımı,

g) Şirketin yönetim kurulunda son on yıl içerisinde altı yıldan fazla yönetim kurulu üyeliği yapmadığımı,

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

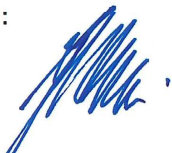
ı) Yönetim Kurulu üyesi olarak seçilen tüzel kişi adına tescil ve ilan edilmemiş olduğumu,

beyan ederim.

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

Ad Soyad: **Mevlüt Aydemir**

İmza:



BAĞIMSIZLIK BEYANI

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET A.Ş. (Şirket) Yönetim Kurulu'nda, ilgili mevzuat, Şirket Esas Sözleşmesi ve Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayımlanan Kurumsal Yönetim Tebliği (II-17.1) ekinde yer alan Kurumsal Yönetim İlkeleri'nde belirtilen kriterler çerçevesinde "bağımsız üye" olarak görev yapmaya aday olduğumu, bu kapsamda;

a) Şirket, Şirket'in yönetim kontrolü ya da önemli derecede etki sahibi olduğu ortaklıklar ile Şirket'in yönetim kontrolünü elinde bulunduran veya Şirket'te önemli derecede etki sahibi olan ortaklar ve bu ortakların yönetim kontrolüne sahip olduğu tüzel kişiler ile şahsım, eşim ve ikinci dereceye kadar kan ve sıhrî hısımlarım arasında; son beş yıl içinde önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda istihdam ilişkisinin bulunmadığını, sermaye veya oy haklarının veya imtiyazlı payların %5'inden fazlasına birlikte veya tek başıma sahip olmadığımı ya da önemli nitelikte ticari ilişkinin bulunmadığını,

b) Son beş yıl içerisinde, başta Şirket'in denetimi (vergi denetimi, kanuni denetim, iç denetim de dahil), derecelendirilmesi ve danışmanlığı 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,

c) Bağımsız yönetim kurulu üyesi olmam sebebiyle üstleneceğim görevleri gereği gibi yerine getirecek mesleki eğitim, bilgi ve tecrübeye sahip olduğumu,

d) Bağlı olunan mevzuata uygun olması şartıyla, üniversite öğretim üyeliği hariç, halen/üye olarak seçildikten sonra kamu kurum ve kuruluşlarında tam zamanlı çalışmadığımı/çalışmayacağımı,

e) 31/12/1960 tarihli ve 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'na göre Türkiye'de yerleşik olduğumu,

f) 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,

g) Şirket faaliyetlerinin işleyişini takip edebilecek ve üstlendiğim görevlerin gereklerini tam olarak yerine getirebilecek ölçüde Şirket işlerine zaman ayıracağımı,

h) Şirket'in yönetim kurulunda son on yıl içerisinde altı yıldan fazla yönetim kurulu üyeliği yapmadığımı,

i) Yönetim Kurulu üyesi olarak seçilen tüzel kişi adına tescil ve ilan edilmemiş olduğumu,

j) Şirket'in veya Şirket'in yönetim kontrolünü elinde bulunduran ortakların yönetim kontrolüne sahip olduğu şirketlerin üçten fazlasında ve toplamda borsada işlem gören şirketlerin beşten fazlasında bağımsız yönetim kurulu üyesi olarak görev almadığımı/almayacağımı,

kabul ve beyan ederim.

Sahip olduğum bilgiler ışığında yukarıdaki beyanlarımın doğru olduğunu Genel Kurul, Yönetim Kurulu, Şirket'in pay sahipleri ve diğer tüm menfaat sahiplerinin bilgilerine sunarım.

(İmza)

Ad/Soyad: Temel Cüneyt EVİRGEN

Tarih **19.02.2021**

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
31 ARALIK 2021 TARİHİ İTİBARIYLA FİNANSAL DURUM TABLOSU
(Tutarlar aksi belirtilmedikçe bin Türk Lirası TL olarak ifade edilmiştir.)

VARLIKLAR	Dipnot	Cari dönem	Geçmiş dönem
		Bağımsız denetimden	Bağımsız denetimden
		geçmiş	geçmiş
		31 Aralık 2021	31 Aralık 2020
Dönen varlıklar			
Nakit ve nakit benzerleri	5	709.408	392.201
Ticari alacaklar	7	155.925	103.297
-İlişkili taraflardan ticari alacaklar	4,7	18.609	14.883
-İlişkili olmayan taraflardan ticari alacaklar	7	137.316	88.414
Stoklar	9	1.719.160	1.056.528
Peşin ödenmiş giderler	10	9.150	8.468
Türev araçlar	25	575	--
Diğer dönen varlıklar	18	29.316	4.947
Toplam dönen varlıklar		2.623.534	1.565.441
Duran varlıklar			
Diğer alacaklar	8	612	571
Yatırım amaçlı gayrimenkuller	12	35.160	29.610
Kullanım hakkı varlıkları	11	166.367	219.710
Maddi duran varlıklar	13	84.171	60.462
Maddi olmayan duran varlıklar	14	50.213	39.642
Peşin ödenmiş giderler	10	3.753	49
Ertelenmiş vergi varlığı	26	37.286	45.165
Toplam duran varlıklar		377.562	395.209
TOPLAM VARLIKLAR		3.001.096	1.960.650

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
31 ARALIK 2021 TARİHİ İTİBARIYLA FİNANSAL DURUM TABLOSU
(Tutarlar aksi belirtilmedikçe bin Türk Lirası TL olarak ifade edilmiştir.)

KAYNAKLAR	Dipnot	Cari dönem	Geçmiş dönem
		Bağımsız denetimden	Bağımsız denetimden
		geçmiş	geçmiş
		31 Aralık 2021	31 Aralık 2020
Kısa vadeli yükümlülükler			
Kısa vadeli borçlanmalar	6	--	370.058
Uzun vadeli kiralama işlemlerinin kısa vadeli kısımları	6	96.062	98.406
-İlişkili taraflarla uzun vadeli kiralama işlemlerinin kısa vadeli kısımları	4	1.952	1.392
-İlişkili olmayan taraflarla uzun vadeli kiralama işlemlerinin kısa vadeli kısımları		94.110	97.014
Ticari borçlar	7	2.428.265	1.386.364
-İlişkili taraflara ticari borçlar	4	12.845	6.578
-İlişkili olmayan taraflara ticari borçlar	7	2.415.420	1.379.786
Çalışanlara sağlanan faydalar kapsamında borçlar	15	29.928	14.058
Diğer borçlar	8	5.153	2.913
-İlişkili olmayan taraflara diğer borçlar		5.153	2.913
Ertelenmiş gelirler	10	32.074	23.713
Kısa vadeli karşılıklar		33.357	28.921
-Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin kısa vadeli karşılıklar	15	19.102	18.966
-Diğer kısa vadeli karşılıklar	16	14.255	9.955
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	18	2.117	19.546
Toplam kısa vadeli yükümlülükler		2.626.956	1.943.979
Uzun vadeli yükümlülükler			
Uzun vadeli kiralama işlemleri	6	113.071	168.000
-İlişkili taraflarla uzun vadeli kiralama işlemleri	4	746	2.347
-İlişkili olmayan taraflarla uzun vadeli kiralama işlemleri		112.325	165.653
Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin uzun vadeli karşılıklar	15	18.087	14.217
Toplam uzun vadeli yükümlülükler		131.158	182.217
Toplam yükümlülükler		2.758.114	2.126.196
ÖZKAYNAKLAR			
Ödenmiş sermaye	19	201.000	110.000
Sermaye düzeltme farkları	19	6.628	6.628
Kardan ayrılan kısıtlanmış yedekler	19	8.704	8.704
Diğer yedekler		3	3
Paylara ilişkim primler	19	184.655	--
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		25.855	24.877
-Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları	19	(8.510)	(6.244)
-Maddi duran varlık yeniden değerlendirme artışları	19	34.365	31.121
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler		431	--
-Riskten korunma kazançları	19	431	--
Geçmiş yıllar zararları		(315.758)	(401.054)
Dönem net karı		131.464	85.296
Toplam özkaynaklar		242.982	(165.546)
TOPLAM KAYNAKLAR		3.001.096	1.960.650

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
31 ARALIK 2021 TARİHİNDE SONA EREN YILA AİT KAR VEYA ZARAR VE DİĞER
KAPSAMLI GELİR TABLOSU

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe bin Türk Lirası TL olarak ifade edilmiştir.)

		Cari Dönem	Geçmiş Dönem
		<i>Bağımsız denetimden geçmiş</i>	<i>Bağımsız denetimden geçmiş</i>
	Dipnot	1 Ocak - 31 Aralık 2021	1 Ocak - 31 Aralık 2020
Hasılat	20	7.520.079	5.606.519
Satışların maliyeti (-)	20	(6.253.253)	(4.675.836)
BRÜT KAR		1.266.826	930.683
Pazarlama giderleri (-)	21	(642.973)	(512.128)
Genel yönetim giderleri (-)	21	(85.113)	(66.910)
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	22	85.494	72.470
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	22	(256.546)	(114.337)
ESAS FAALİYET KARI		367.688	309.778
Yatırım faaliyetlerinden gelirler	23	20.070	12.457
Yatırım faaliyetlerinden giderler (-)	23	(632)	(2.898)
TFRS 9 uyarınca belirlenen değer düşüklüğü kazançları / zararları ve değer düşüklüğü zararlarının iptalleri		10	(273)
FİNANSMAN GİDERLERİ ÖNCESİ FAALİYET KARI		387.136	319.064
Finansman gelirleri	24	18.126	6.881
Finansman giderleri (-)	24	(265.856)	(214.737)
VERGİ ÖNCESİ KAR		139.406	111.208
Vergi gideri		(7.942)	(25.912)
- Ertelenmiş vergi gideri	26	(7.942)	(25.912)
DÖNEM NET KARI		131.464	85.296
Dönem net karının dağılımı			
Ana ortaklık payları		131.464	85.296
Kontrol gücü olmayan paylar		--	--
DİĞER KAPSAMLI GELİR / (GİDER)			
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacaklar		978	1.010
Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları		(2.834)	(2.452)
Yeniden değerlendirme ve ölçüm kazançları		3.605	3.302
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak diğer kapsamlı gidere ilişkin vergiler	26	207	160
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacaklar		431	--
Nakit akış riskinden korunma kazançları	25	575	--
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacak diğer kapsamlı gelire ilişkin vergiler	26	(144)	--
TOPLAM DİĞER KAPSAMLI GELİR		1.409	1.010
TOPLAM KAPSAMLI GELİR		132.873	86.306
Pay başına kazanç (1 lot hisse için)	27	0,0083	0,0078
Sulandırılmış pay başına kazanç [(1 lot hisse için)]	27	0,0083	0,0078

Teknosa Yatırımcı İlişkileri

e-mail: yatirimciiliskileri@teknosa.com

Tel: +90 (216) 468 36 36