



01.01.2024 – 31.12.2024 FAALİYET RAPORU

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

YÖNETİM KURULUNUN YILLIK FAALİYET RAPORUNA İLİŞKİN BAĞIMSIZ DENETÇİ RAPORU

Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş. Genel Kurulu'na

1) Görüş

Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş. ("Şirket") 01/01/2024–31/12/2024 hesap dönemine ait finansal tablolarını denetlemiş olduğumuzdan, bu hesap dönemine ilişkin yıllık faaliyet raporunu da denetlemiş bulunuyoruz.

Görüşümüze göre, yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporu içinde yer alan finansal bilgiler ile Yönetim Kurulu'nun Şirket'in durumu hakkında yaptığı irdelemeler, tüm önemli yönleriyle, denetlenen tam set finansal tablolara ve bağımsız denetim sırasında elde ettiğimiz bilgilerle tutarlıdır ve gerçeği yansıtmaktadır.

2) Görüşün Dayanağı

Yaptığımız bağımsız denetim, Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemeleri çerçevesinde kabul edilen ve Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) tarafından yayımlanan Türkiye Denetim Standartları'nın bir parçası olan Bağımsız Denetim Standartları'na (BDS'lere) uygun olarak yürütülmüştür. Bu Standartlar kapsamındaki sorumluluklarımız, raporumuzun *Bağımsız Denetçinin Yıllık Faaliyet Raporunun Bağımsız Denetimine İlişkin Sorumlulukları* bölümünde ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır. KGK tarafından yayımlanan *Bağımsız Denetçiler için Etik Kurallar* (Etik Kurallar) ve Sermaye Piyasası Kurulu mevzuatında ve ilgili diğer mevzuatta bağımsız denetimle ilgili olarak yer alan etik hükümlere uygun olarak Şirket'ten bağımsız olduğumuzu beyan ederiz. Etik Kurallar ve mevzuat kapsamındaki etiğe ilişkin diğer sorumluluklar da tarafımızca yerine getirilmiştir. Bağımsız denetim sırasında elde ettiğimiz bağımsız denetim kanıtlarının, görüşümüzün oluşturulması için yeterli ve uygun bir dayanak oluşturduğuna inanıyoruz.

3) Finansal Tablolara İlişkin Denetçi Görüşümüz

Şirket'in 01/01/2024–31/12/2024 hesap dönemine ilişkin finansal tabloları hakkında 21 Şubat 2025 tarihli denetçi raporumuzda olumlu görüş bildirmiş bulunuyoruz.

4) Diğer Hususlar

Şirket'in 31 Aralık 2023 tarihinde sonra eren hesap dönemine ait finansal tablolarının bağımsız denetimi başka bir bağımsız denetim kuruluşu tarafından yapılmıştır. Önceki bağımsız denetim kuruluşu, 31 Aralık 2023 tarihli finansal tablolar ile ilgili olarak 20 Mart 2024 tarihli bağımsız denetim raporunda olumlu görüş vermiştir.

5) Yönetim Kurulu'nun Yıllık Faaliyet Raporuna İlişkin Sorumluluğu

Şirket yönetimi, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) 514 ve 516'ncı maddelerine ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun ("SPK") II-14.1 No'lu "Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar Tebliği"ne ("Tebliğ") göre yıllık faaliyet raporuyla ilgili olarak aşağıdakilerden sorumludur:

- a) Yıllık faaliyet raporunu bilanço gününü izleyen ilk üç ay içinde hazırlar ve genel kurula sunar.
- b) Yıllık faaliyet raporunu; grubun o yıla ait faaliyetlerinin akışı ile her yönüyle finansal durumunu doğru, eksiksiz, dolambaçsız, gerçeğe uygun ve dürüst bir şekilde yansıtacak şekilde hazırlar. Bu raporda finansal durum, finansal tablolara göre değerlendirilir. Raporda ayrıca, şirketin gelişmesine ve karşılaşması muhtemel risklere de açıkça işaret olunur. Bu konulara ilişkin yönetim kurulunun değerlendirmesi de raporda yer alır.
- c) Faaliyet raporu ayrıca aşağıdaki hususları da içerir:
 - Faaliyet yılının sona ermesinden sonra Şirket'te meydana gelen ve özel önem taşıyan olaylar,
 - Şirketin araştırma ve geliştirme çalışmaları,
 - Yönetim kurulu üyeleri ile üst düzey yöneticilere ödenen ücret, prim, ikramiye gibi mali menfaatler, ödenekler, yolculuk, konaklama ve temsil giderleri, ayni ve nakdî imkânlar, sigortalar ve benzeri teminatlar.

Yönetim kurulu, faaliyet raporunu hazırlarken Ticaret Bakanlığı'nın ve ilgili kurumların yaptığı ikincil mevzuat düzenlemelerini de dikkate alır.

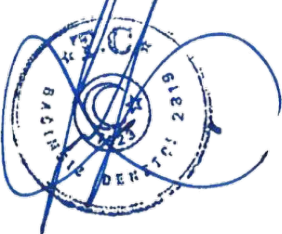
6) Bağımsız Denetçinin Yıllık Faaliyet Raporunun Bağımsız Denetimine İlişkin Sorumluluğu

Amacımız, TTK hükümleri ve Tebliğ çerçevesinde yıllık faaliyet raporu içinde yer alan finansal bilgiler ile Yönetim Kurulu'nun yaptığı irdelemelerin, Şirket'in denetlenen finansal tablolarıyla ve bağımsız denetim sırasında elde ettiğimiz bilgilerle tutarlı olup olmadığı ve gerçeği yansıtıp yansıtmadığı hakkında görüş vermek ve bu görüşümüzü içeren bir rapor düzenlemektir.

Yaptığımız bağımsız denetim, Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemelerine ve BDS'lere uygun olarak yürütülmüştür. Bu standartlar, etik hükümlere uygunluk sağlanması ile bağımsız denetimin, faaliyet raporunda yer alan finansal bilgiler ve Yönetim Kurulu'nun yaptığı irdelemelerin finansal tablolarla ve denetim sırasında elde edilen bilgilerle tutarlı olup olmadığına ve gerçeği yansıtıp yansıtmadığına dair makul güvence elde etmek üzere planlanarak yürütülmesini gerektirir.

Bu bağımsız denetimi yürütüp sonuçlandıran sorumlu denetçi Koray Öztürk'tür.

DRT BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.
Member of **DELOITTE TOUCHE TOHMATSU LIMITED**



Koray Öztürk, SMMM
Sorumlu Denetçi

İstanbul, 21 Şubat 2025

KURUMSAL KÜNYE

Ticaret Ünvanı	Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş.
Merkez Adresi	Carrefoursa Plaza. Cevizli Mah. Tugay Yolu Cad. No:67 Blok b 34846 Maltepe-İstanbul
Bağlı Bulunduğu Ticaret Sicili Memurluğu	İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	434426
Ticaret Siciline Tescil Tarihi	03.03.2000
Tabi Olduğu Yasal Mevzuat	Türkiye Cumhuriyeti Kanunları
Telefon ve Faks Numaraları	Tel: +90 (216) 468 36 36 Faks: +90 (216) 478 54 41
İnternet Adresi	www.teknosa.com
E-Posta Adresi	yatirimciiliskileri@teknosa.com
Sermaye	201.000.000 TL
İşlem Gördüğü Borsa	Borsa İstanbul A.Ş.
Borsaya Kote Olma Tarihi	17.05.2012
İşlem Sembolü	TKNSA
İşlem Gördüğü Pazar	YILDIZ PAZAR
Dahil Olduğu Endeksler	BİST TİCARET / BİST HİZMETLER / BİST 500 / BİST TÜM-100 / BİST TÜM / BİST YILDIZ

YÖNETİM KURULU BAŞKANI'NIN MESAJI

Değerli Yatırımcılarımız, İş Ortaklarımız ve Kıymetli Çalışanlarımız,

Kısa bir süre önce zorlu bir yılı geride bıraktık. 2024 yılına dünyanın dört bir yanında savaşlar ve seçimler damgasını vururken, arka planda ekonomik çalkantılar ve jeopolitik belirsizlikler yaşadık. Küresel dinamiklerin değiştiği bu dönemde ülkeler de kendi iç dinamiklerine odaklanarak zor koşullara uyum sağlamaya çalıştılar.

Türkiye de makroekonomik zorluklardan payına düşeni aldı, ancak stratejik adımlarla ilerlemesini sürdürdü. Teknosa olarak, bizler de sürdürülebilir büyüme taahhüdümüze sadık kaldık ve gururla hizmet ettiğimiz topluma anlamlı bir şekilde değer katmaya devam ettik.

Pandemi sürecinde güçlü bir ivme kazanan perakende sektörü, dijitalleşmeye, e-ticarete ve sürdürülebilirliğe öncelik veren “fijital” stratejiler benimseyerek 2024 yılında da gelişmeye devam etti. Tüketicilerin beklentileri değişirken, perakendeciler de yapay zekâ odaklı yenilikçi çözümleri benimseyerek daha kişiselleştirilmiş ve kesintisiz müşteri yolculuğu deneyimleri sunma konusunda önemli bir ilerleme kaydetti.

2019 yılında “Yeni Neslin Teknosası” olma vizyonumuzla kapsamlı bir dönüşüm yolculuğu başlattık ve bu süreçte birçok ilke imza attık. Güçlü fiziksel varlığa sahip, dijital tüketici elektroniği platformuna dönüşmek amacıyla “finansal ve operasyonel”, “servis ve özel marka” ve “pazaryeri” alanlarında dönüşümlerimizi tamamladık. Dijital odaklı dönüşüm projemizde önemli mesafeler kat ettik ve şirketimizin rekabet gücünü daha da artırdık.

Sektördeki liderliğimizi sağlamlaştıran çalışmalarımız sayesinde 2024 yılında pazardan daha fazla büyümeyi başardık. Teknosa olarak bir önceki yıla göre %2 reel büyüme ile 69 milyar TL'yi aşan bir ciro elde ettik. Yıl boyunca yaşanan zorluklara karşın, bu başarıyı elde etmek için yılmadan çalışan Teknosa ekiplerini kutluyorum.

İlk aşamasını geride bıraktığımız “Digital-First Dönüşüm” yolculuğumuza tüm hızımızla devam ediyoruz. Dijital altyapı ve çözümlere ağırlık vererek kurguladığımız bu program sayesinde, mağaza ağıımızı yükselen trendlere uygun şekilde deneyim odaklı bir yapıya dönüştürmeye devam ediyoruz. Pazaryerimizde satıcılara sunduğumuz hizmetleri daha da güçlendiriyor, hem satıcıların hem de ürünlerin çeşitliliğini artırıyoruz. Müşteri deneyimini tüm kanallarda birleştirmeyi ve kanallar arası geçişleri daha kesintisiz hale getirmeyi amaçlıyoruz. Müşteri beklentilerini daha iyi karşılamak ve gelişen pazar dinamiklerine uyum sağlamak için bir yandan tedarik zincirimizi dönüştürürken bir yandan da satış gücümüzün etkinliğini artıracak yapay zekâ destekli araçlardan faydalıyoruz. Tüm bunların yanı sıra, dijital araçlardan ve yapay zekâ teknolojilerinden yararlanarak çok sayıda dijital çözümü faaliyetlerimizin temeline dâhil ediyoruz.

Tüm bu çözümleri hayata geçirmek için ERP dönüşümü, kurumsal mimari dönüşümü ve veri dönüşümü olmak üzere üç ana başlık altında kapsamlı bir teknoloji dönüşümü yürütüyoruz. ERP dönüşümü kapsamında teknik altyapımızı baştan aşağı yenileyerek e-ticaret sektöründe bir ilke imza attık. Bu girişimle uçtan uca verimliliği artırmayı, süreçlerimizin performansını ve kalitesini yükseltmeyi ve operasyonel kabiliyetlerimizi güçlendirmeyi hedefliyoruz. Ayrıca kurumsal mimarimizi ve veri odaklı dijital çözümlerimizi geleceğe hazırlıyoruz. Dijital dönüşüme ve yapay

zekaya yatırım yaparak, dijital odaklı, çok kanallı bir perakendeci olma yolculuğumuzda ilerlemeye devam ediyoruz.

Yaptığımız her şeyin temelinde işimize, gezegenimize, toplumumuza ve insanlarımıza değer katmak yatıyor. 2024 yılında, hepimiz için önemli bir dönüm noktası niteliğindeki ilk entegre raporumuzu gururla yayınladık. Bu rapor, sürdürülebilirlik alanında kaydettiğimiz ilerlemeleri vurguluyor ve “2050 Net Sıfır Emisyon ve Sıfır Atık” hedeflerimize ulaşma konusundaki kararlılığımızı bir kez daha ortaya koyuyor.

Bu yıl, sürdürülebilir büyüme konusundaki kararlılığımızın somut bir göstergesi olarak dijitalleşme ve teknoloji odaklı stratejik yatırımlarımızı hızlandırmaya devam edeceğiz. Kapsamlı dönüşüm programımız sayesinde bir yandan büyümeye devam ederken diğer yandan operasyonel performans ölçütlerimizi daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Güçlü çoklu kanal stratejimiz doğrultusunda, gerçek anlamda üstün müşteri deneyimini kusursuz hale getirmekte kararlıyız. Tam anlamıyla “Digital-First” bir şirkete dönüşerek daha da büyük bir değer yaratmaya odaklanıyoruz.

2025 yılı Teknosa'nın 25. kuruluş yıldönümü. Bu çeyrek asırda teknoloji perakende sektöründe pek çok ilke imza attık, sektörün büyümesine ve dönüşümüne öncülük ettik. Müşteri odaklı yaklaşımımız, yenilikçi çözümlerimiz ve dijitalleşmeye yaptığımız yatırımlar sonucunda Türkiye'nin en güvenilir markalarından biri haline geldik. Bu yıl da geleceğe yönelik yatırımlarımız ve sürdürülebilirlik vizyonumuz doğrultusunda sektördeki liderliğimizi güçlendirmeye, yeni başarılarla ulaşmaya ve müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaya devam etmeye her zamankinden daha kararlıyız.

Bu yolculuk boyunca bize destek olan tüm çalışanlarımıza, müşterilerimize, iş ortaklarımıza, yatırımcılarımıza ve paydaşlarımıza yürekten teşekkür ederiz. 2025 yılının Türkiye ve şirketimiz için bereketli ve başarılı geçmesini diliyoruz.

Saygılarımla,

MAX ROGER SPEUR

Yönetim Kurulu Başkanı
Teknosa

CEO’NUN MESAJI

Değerli Yatırımcılarımız, Kıymetli İş Ortaklarımız ve Çalışanlarımız;

2024 yılında yüksek enflasyon ve faiz nedeniyle önemli zorluklarla karşı karşıya kalan Türkiye ekonomisi, finansal açıdan kırılgan hale geldi. Bu ekonomik koşullar altında diğer sektörler gibi perakende sektörü de olumsuz etkilendi, yüksek enflasyon tüketicinin satın alma gücünü düşürerek tüketici harcamalarının azalmasına ve pazardaki rekabetin daha da artmasına yol açtı. Artan enflasyonla mücadele amacıyla uygulanan makro politikalar dezenflasyon sürecini başlatırken, içinde bulunduğumuz dönem ekonomik büyüme ve finansman maliyetleri açısından önemli zorlukların yaşandığı bir dönem olmaya devam ediyor.

Tüm bu koşullara rağmen, aldığımız dinamik ve proaktif aksiyonlarımızla 2024 yılını güçlü operasyonel başarıyla tamamlamanın mutluluğunu yaşıyoruz. 2024 yılı bizim için operasyonel verimliliği önemli oranda artırdığımız, müşteri deneyimi ve tedarik zincirini iyileştirdiğimiz, maliyet optimizasyonu ve sağlıklı işletme sermayesi yönetimine odaklandığımız, dijital dönüşüm yol haritamızla uyumlu şekilde sürdürülebilirlik ve digital-first bir şirket olmak için yatırımlarımızı devam ettirdiğimiz bir yıl oldu.

2019 yılından bu yana adım adım hayata geçirdiğimiz stratejik inisiyatifler sayesinde güçlü bir operasyonel performans sergileyen dönüşüm programımızın başarılı sonuçlarını görmekten mutluluk duyuyoruz. Bu başarıda emeği geçen tüm ekip arkadaşlarımızı kutluyorum.

2024 yılında toplam tüketici elektroniği pazarındaki reel büyüme, önceki yıldaki hızlı artışın ardından yavaşlayarak geçen yıla göre %0,6 oranında gerçekleşti. Teknosa olarak, çoklu kanal stratejimizin katkısıyla enflasyonun üzerinde büyümemizi sürdürerek ciromuzu %1,6 oranında reel artışla 69,4 milyar TL'ye çıkardık. Müşteri ihtiyaçlarına her kanalda en iyi hizmeti sunma hedefimiz doğrultusunda altyapımızı güçlendirdik, ürün çeşitliliğimizi arttırdık ve yenilikçi uygulamalarımızı hayata geçirdik. Finansal istikrarımızı koruyarak kontrollü büyüme stratejimiz doğrultusunda e-ticarette toplam 13,3 milyar TL tutarında Brüt İşlem Hacmi (GMV) elde ettik.

Geride bıraktığımız 2024 yılında müşterilerimizin teknoloji ihtiyaçlarını bütünsel bir deneyimle karşılamak için yatırımlarımızı ağırlıklı olarak dijitalleşme, çoklu kanalda müşteri deneyimi, teknolojik altyapı, gelecek nesil yapay zekâ çözümlerine yönlendirirken, mağaza açılışları ve renovasyonları dahil olmak üzere toplam 863 milyon TL tutarında yatırım gerçekleştirdik. Mevcut zorluklara rağmen uzun vadeli büyüme hedefimiz ve digital-first çoklu perakendeci olma kararlılığımızla şirketimize ve paydaşlarımıza sürdürülebilir değer yaratmayı hedefliyoruz.

Sektörümüzdeki ilk teknoloji odaklı pazaryerinde ürün çeşitliliğimizi artırmaya devam ederek, 200 binin üzerinde SKU ve binin üzerinde satıcıyla müşterilerimizin hizmetindeyiz. Pazaryerimizi uzun vadede yeni kategorilerle büyütmeyi hedefliyoruz. Bu hedefin bir adımı olarak, Türkiye'de kendi sektörümüzde wellbeing konusunu sahiplenerek, kategori açan ilk şirket olduk. Bu yıl da yeni kategorilerle yolumuza devam etmeyi planlıyoruz. Ayrıca, yeni bir iş kolu olarak pazaryerinde tüm dünyada çok hızlı bir şekilde gelişen 'Perakende (Retail) Medya' uygulamamızı başlattık. Markalar, yıllık 180 milyonu aşkın ziyaretçiyi ağırlayan teknosa.com'da çeşitli iletişim alanlarında ürünlerini doğru hedef kitleleriyle buluşturabiliyor. Bu alanlardaki reklamların dönüşüm oranının 3 kat daha değerli olduğunu söyleyebilirim.

Dijital kanallarımızın yanı sıra mağaza ağıımızı da deneyim odaklı bir yaklaşımla dönüştürüyoruz. 2024 yılında 23 mağazamızı sektörde ilk olan dijital konseptimize dönüştürürken toplamda 68 mağazamızı bu yeni konseptle müşterilerimize hizmet verir hale getirdik. Yılda milyonlarca ziyaretçiyi ağırlayan en büyük mağazamız Cevahir Teknosa ile Ankara'daki en büyük buluşma noktamız olan Optimum Outlet AVM'deki Exxtra mağazamızı da bu dönüşüm sürecine dahil ettik. Sektörde bir ilk olan dijital mağaza konseptimiz çok daha rahat, dijital, erişilebilir ve sürdürülebilir bir yapıya sahip.

Şirketimizi güçlü fiziksel varlığı olan dijital bir platforma dönüştürme yolculuğumuzda yapay zekâ çözümleri ile bilgi teknolojileri dönüşümü önceliğimizi oluşturuyor. Değişen müşteri beklentilerine uygun konumlanabilmek için iş süreçlerimizi daha çevik, esnek ve yeni nesil teknolojilerle destekleyecek şekilde IT yatırımları gerçekleştiriyoruz.

Kusursuz müşteri deneyimini sağlamak için veri analitiği, strateji geliştirme, yapay zekâ destekli chatbot ve canlı destek uygulamaları gibi teknolojik çözümleri en verimli şekilde hayata geçiriyoruz. Tedarikçi pazarlık süreçlerimize yeni nesil yapay zekâ temelli dijital teknolojileri dahil ederken, satış gücümüzü destekleyecek yeni nesil dijital çözümler üzerinde çalışmaya da başladık. Bu doğrultuda 2024 Ağustos ayında ülkemizin ilk yapay zekâ destekli dijital satış danışmanı asistanı Bilge'yi ekibimize dahil ettik. Tüm mağazalarımızda ekiplerle birlikte çalışmaya başlayan Bilge, satış ekiplerini hem kişisel performans hem mağaza performansını analiz ediyor, tüm satış organizasyonunu bilgilendiriyor, ay sonu tahminleriyle satış takımına yol gösteriyor ve gelişim alanlarıyla ilgili tavsiyelerde bulunuyor. Çok yakın zamanda Bilge 2.0 'Satış Sihirbazı' olarak adlandırdığımız aracı da ekiplerimizin kullanıma sunduk. Bilge ile personelimizi satış öncesi hazırlarken, yapay zekâ tabanlı Satış Sihirbazı ile ürün teknik bilgileri, kampanyalar, ödeme opsiyonları, ürün bilgileri gibi önemli bilgileri satış anında gerçek zamanlı sunarak dönüşüm oranlarını artırıyoruz.

"ERP dönüşümü", "Kurumsal mimari dönüşümü" ve "Veri dönüşümü" olacak şekilde üç ana başlıklı kapsamlı bir teknoloji dönüşümümüze devam ettik. Değişen müşteri beklentilerine uygun konumlanabilmemiz için iş süreçlerimizi daha çevik, esnek ve yeni nesil teknolojilerle destekleyecek IT yatırımlarımızı hayata geçirdiğimiz bir yıl oldu. Rekabet avantajı yaratacak düzeyde dijital teknoloji, veri altyapısı ve çözümler ile şirket performansımızı ve operasyonlarımızı daha da verimli hale getirmeyi hedefliyoruz.

Müşteri deneyimini iyileştirmek ve operasyonel verimliliği artırmak için lojistik süreçlerimizde önemli optimizasyonlar gerçekleştirdik. Dijitalleşme stratejimiz kapsamında, tedarik zincirimizi uçtan uca dönüştürerek süreçlerimizi daha hızlı ve esnek hale getirmeyi sürdürdük.

Müşterilerimize sadece en iyi hizmeti sunmakla kalmadık, aynı zamanda çeşitli kampanyalar ve yenilikçi finansman çözümleriyle de yanlarında olduk. Yeni Nesil Ödeme Sistemleri iş birliğiyle alternatif ödeme yöntemleri yarattığımız müşterilerimize hem mağazalarımızda hem online kanalda sunduğumuz kredi kartlı satışların yanı sıra avantajlı tüketici kredisi imkanlarını artırdık. Yeni bir uygulamamız olarak müşterilerimize vade farklı satış opsiyonu sağlamaya başladık ve dijital cüzdan uygulaması, Telekom operatörleri ile temlikli satışlar için iş birliği yapılması gibi çeşitli projeler üzerinde çalışmalar yürüttük. Aynı zamanda 450 bin aboneye ulaşan mobil iletişim hizmetimiz Teknosacell'in yanında yeni ev interneti markamız Teknosanet'i online kanallarımızdan tüketicilerimizin hizmetine sunduk. Bu sayede ev internetini yenileyecekler ya da yeni ev interneti alacak bireysel aboneler için güvenilir bir seçenek oluşturduk.

Günümüzde çevresel ve sosyal açıdan da değer yaratmadan gelecekte var olabilmek çok mümkün gözüküyor. Dünyadaki mega trendlere baktığımızda da eşitsizliklerin azaltılması, düşük karbonlu ekonomi, iklim aciliyeti gibi birçok başlığın sürdürülebilirlikle ilgili olduğunu görüyoruz. Bu nedenlerle sürdürülebilirliğin, iş stratejilerinin ayrılmaz bir parçası olması gerektiğine inanıyorum. Teknosa'da tüm işlerimizi sürdürülebilirlik temelinde hayata geçiriyoruz. Sabancı Grubu'nun da hedefleri çerçevesinde 2050 yılına kadar 'Net Sıfır Emisyon'a ulaşmak istiyoruz. Bunun için de yenilenebilir enerji, enerji tasarrufu, atık yönetimi ve döngüsel ekonomiye katkı sunan uygulamalar üzerinde yoğunlaşıyoruz.

İklimlendirme sektöründeki öncü markamız İklimsa ile Güneş Enerjisi Sistemleri (GES) alanında toplam 28 MW büyüklüğe ulaşan GES projelerine imza atarak, güçlü iş birlikleriyle yolumuza devam ediyoruz. 2024 yılında 'Gelecek Teknosa'da güzel' mottosuyla ilk entegre raporumuzu yayımlamanın mutluluğunu yaşarken, CDP (Karbon Saydamlık Projesi) İklim Değişikliği kategorisinde en yüksek

seviye olan A (liderlik) skorunu alarak A Listesi'ne girdik ve küresel liderler arasında yerimizi aldık. Bilime Dayalı Hedefler inisiyatifi (SBTi) ile uyumlu olan kapsam 1 ve 2 emisyonlarını 2030 yılına kadar %42 azaltma hedefimiz doğrultusunda karbonsuzlaşma yol haritası, döngüsel ekonomi, iklim riskleri ve fırsatları, çifte önemlilik gibi birçok konuda çalışmalar gerçekleştiriyoruz.

Toplumsal cinsiyet eşitliğinde öncü rol üstlenen bir şirket olarak, kadın çalışan oranımızı her geçen gün artırıyoruz. Genel Müdürlükteki yöneticilerimizin %52'si ve orta kademe yöneticilerimizin %41'i kadın çalışanlardan oluşuyor. Sahada da bu oranları yakalamak için pek çok proje hayata geçiriyoruz. Bu kapsamda Sabancı Vakfı Geleceğini Kuran Genç Kadınlar projesi iş birliğiyle TeknoSAHA Genç Kadınlar Programı'nı gerçekleştirdik. Proje kapsamında 20 kadın çalışanımız, pilot bölge olarak belirlediğimiz İstanbul, Ankara ve İzmir lokasyonlu mağazalarımızda görev almaya başladı.

Türkiye'nin dört bir yanındaki kadınların dijital okuryazarlıklarını artırmak ve teknoloji kullanımında daha aktif hale gelmelerine katkıda bulunmak amacıyla Habitat Derneği ile birlikte 18 yıldır sürdürdüğümüz Kadın için Teknoloji projemizde bugüne kadar 35 bin kadının hayatına dokunarak, verdiğimiz çeşitli eğitimlerin yarattığı sosyal etkiyi tespit ettik. Yatırımın Sosyal Getirisi (SROI) yöntemiyle yapılan çalışmaya göre, son 3 yılda projeye yapılan her 1 TL'lik yatırımın 4,16 TL değerinde sosyal fayda yarattığını belirledik. Ayrıca, projeye katılan kadınlar ile iş hayatında fark yaratan kadınları ilk kez bir araya getirdiğimiz 'İlham Veren Buluşmalar' etkinliğini başlattık. İstanbul'daki Facebook İstasyon Habitat Hub'ta yoğun bir katılımı gerçekleştiren etkinliğimizi, bu yıl da 4 ayda bir farklı şehirlerde gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.

Teknosa olarak amacımızı 'Dünyanın teknolojisini herkesle buluşturarak mutlu anlar yaşatmak' olarak açıklıyoruz. Bu amaç etrafında gerçekleştirdiğimiz çalışmalarla 2024 yılında ulusal ve uluslararası çapta 100'e yakın ödüle layık görüldük. Yapay zekâ, müşteri deneyimi, e-ticaret, yaratıcılık ve işveren markası gibi birçok alanda kazandığımız bu ödüller başarılarımızı perçinlerken, aynı zamanda geleceğe olan inancımızı da güçlendirdi.

25. kuruluş yıldönümümüz olan 2025'te, müşterilerimiz, iş ortaklarımız ve tüm ekosistemimizle birlikte teknoloji dünyasında daha fazla değer yaratmaya kararlıyız. 'Herkes için Teknoloji' mottosuyla çıktığımız bu yolculukta bizimle olan Teknosa Ailesi'ne, yatırımcılarımıza, iş ortaklarımıza ve kıymetli paydaşlarımıza yürekten teşekkür ederim.

Saygılarımla,

SİTARE SEZGİN
Teknosa CEO

KISACA TEKNOSA

Türkiye’de tüketicileri ilk defa teknoloji marketi konseptiyle tanıştıran Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş. (“Teknosa”), bugün yaygın mağaza ağı, e-ticaret web sitesi ve mobil platformlarıyla müşterilerine en yakın ve güvenilir teknoloji perakende zinciri konumundadır.

Teknosa, 2000 yılında Sabancı Holding bünyesinde kurulmuş olup 2012 yılından bu yana Borsa İstanbul’da işlem görmektedir. “Herkes İçin Teknoloji” vizyonu ile hareket eden Şirket, müşterilerine her an, her yerde kolay erişim sağlayarak keyifli bir alışveriş deneyimi sunmayı amaçlamaktadır.

Müşteri beklentilerini karşılamak için dijital ve fiziksel kanalları harmanlayan Teknosa, çoklu kanal (omnichannel) modelinde sektörün öncüsü olmaya devam etmektedir.

Teknosa, yaygınlık, hizmet kalitesi, güvenilirlik ve ürün çeşitliliği konularındaki güçlü altyapısı sayesinde sektörde fark yaratmaktadır. Şirket, dinamik, yenilikçi ve atılımcı yapısıyla paydaşlarıyla birlikte geleceği şekillendiren bir vizyona sahiptir.

Sürdürülebilirlik odaklı faaliyetlerini kararlılıkla sürdüren Teknosa, topluma ve tüm paydaşlarına daha fazla değer yaratmayı hedeflemektedir. 24 yılı aşkın tecrübesiyle mağazacılık ve e-ticaret alanlarında lider konumda olan Teknosa, İklimsa markası ile iklimlendirme sektöründe de etkin bir rol üstlenmektedir.

Teknosa, markasına ve çalışanlarına sürekli yatırım yaparak, uzman insan kaynağını geliştirerek, müşteri memnuniyeti için yenilikçi hizmetlere öncülük ederek ve tüketicilerin ihtiyaçlarına uygun kanal yapıları oluşturup cesur adımlar atarak sektördeki liderliğini sürdürmektedir.

Sektörün ilk teknoloji odaklı pazaryerini hayata geçiren Teknosa, teknoloji ekosistemindeki tüm ürün ve hizmetleri bütünsel bir deneyim ve Teknosa güvencesiyle müşterilerine sunmaktadır. Ayrıca, müşteri odaklı yeni konsept mağazaları ile müşterilerine daha rahat, dijital, erişilebilir ve sürdürülebilir bir alışveriş deneyimi yaşatmaktadır.

Elektronik ürünlerde Türkiye’nin en büyük servis ekosistemini kurmayı hedefleyen Teknosa, tedarik zincirinden satış sonrası hizmetlere kadar dijital dönüşümünü başarıyla gerçekleştirmiştir. Veriye dayalı yönetim kültürünü benimseyen Şirket, Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) yatırımlarını artırarak, yapay zekâ algoritmalarıyla veriyi analiz etmekte ve müşteri deneyimini sürekli iyileştirmektedir.

“Geleceğin Teknosa”sı için çalışmalarına hızla devam eden Şirket, önümüzdeki dönemde mağazalar, teknosa.com, pazaryeri, müşteri deneyimi, iş sürekliliği, operasyonel mükemmeliyet ve insan kaynağına yapılan yatırımlarla perakendede bütünsel deneyimin öncüsü olmaya ve kazandıklarını paydaşlarına ve ülke ekonomisine daha fazla faydaya dönüştürmek için kararlılıkla çalışmaktadır.

VİZYON, MİSYON, KÜLTÜR VE DEĞERLERİMİZ

Vizyon

‘Yenilikçi’ ve ‘fark yaratan’ ürün ve hizmetlerle faaliyet gösterilen coğrafyalarda liderliği sürdürmek.

Misyon

Dünyanın teknolojisini herkesle buluşturarak mutlu anlar yaşatmak için var olmak.

Kültür ve Değerler

Müşterilerinin ve tüm paydaşlarının ihtiyaç ve beklentilerini merkeze koyan, farklı görüşlere değer veren, kararlara geniş çaplı katılımı önemseyen, hata yapmaktan korkmayıp bunu bir gelişim fırsatı olarak gören, sürdürülebilir değer yaratmaya odaklanan yenilikçiliğin öncüsü genç bir firmadır. İş birliği, güven, samimiyet, mutluluk, halden anlamak ve proaktivite değerleridir.

Kalite Politikası

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

Şikâyet Yönetimi Politikası

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

Bilgi Güvenliği Politikası

Teknosa, kurumsal bilgiyi son derece değerli bir varlık olarak görür; bu nedenle bilgi ve bilginin üzerinde tutulduğu destek iş sistemleri, kurum içinde tanımlanmış iş süreçleri açısından kritik önem taşır ve uygun şekilde korunmasının gerekliliğini kabul eder.

SERMAYE VE ORTAKLIK YAPISI

Güçlü sermaye yapısı ve uzun vadeli büyüme hedefi doğrultusunda operasyonel performansını sürekli iyileştirmeye odaklanan Teknosa, hissedarlarına değer yaratmaya devam etmektedir.

Teknosa'nın onaylanmış ve çıkarılmış sermayesi her biri 1 Kr kayıtlı nominal bedeldeki 20.100.000.000 hisseden oluşmaktadır (31 Aralık 2023: 20.100.000.000).

Sermayenin %5'inden Fazlasına Sahip olan Hissedarlar ve Oy Hakları:

Şirket Unvanı/Adı Soyadı	Sermayedeki Payı (TL)	Sermaye Payı (%)
Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş.	100.500.001,44	50,00
Ferhat Chassemi	26.087.707,00	12,98
Halka Açık ve Diğer	74.412.291,56	37,02
Toplam	201.000.000,00	100,00

Şirketin KAP sayfasından alınan veriler, 31.12.2024 itibarıyla.

BIST Yıldız Pazar'da işlem gören Teknosa, 2012 yılından bu yana işlem görmekte olup, bireysel ve kurumsal yatırımcılar tarafından büyük ilgi görmektedir. Teknosa'nın 2024 yıl sonu itibarıyla piyasa değeri 8,0 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. BIST 100 endeksinin üzerinde getiri sunarken, perakende sektöründe en yüksek getiriyi sağlayan şirketler arasında yer almıştır.

1 Ocak-31 Aralık 2024	31.12.2023	31.12.2024	Değişim
Hisse Kapanış Fiyatı (TL)	29,70	40,00	%35
BIST 100	7.470	9.831	%32

KİLOMETRE TAŞLARI

2019

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

2020

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

2021

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

2022

- Dijital kanallar uçtan uca yenilendi.
- Teknoloji odaklı ilk pazaryeri tüketicilerle buluşturuldu.
- İklimsa, GES alanında faaliyete başladı.
- Müşteri odaklı yeni konsept dijital mağazalar açıldı.
- Yenilenmiş telefon piyasasında satış hizmeti sunulmaya başlandı.
- Sektörde bir ilk olarak kiralama aracılık hizmeti hayata geçirildi.
- Canlı yayınlar aracılığıyla satış yapılmaya başlandı.
- Teknosa Hatıra Ormanı kuruldu.
- Sadakat programı TeknoClub'da 1 milyon üye sayısı aşıldı.
- Teknolojik Eller destek hattı ve Blindlook iş birliği gerçekleştirildi.
- Yarının Farkında Döngüsel Ekonomi ve E-atık Eğitimleri Projesi'ne başlandı.
- Teknosacell'de 400 bin abone sayısına ulaşıldı.

2023

- Müşteri odaklı yeni konsept dijital mağazalar yaygınlaştırıldı.
- Sadakat programı TeknoClub'da 3 milyon üye sayısı aşıldı.
- Teknosacell'de abone sayısı 500 bine yaklaştı.
- Preo'da ürün çeşidi yaklaşık 1.500'e ulaştı.
- İkinci yüzyılda da en büyük armağan: Türkiye Cumhuriyeti Projesi'nin lansmanı yapıldı.
- Sabancı Cumhuriyet Seferberliği kapsamında Hatay Kuluçka Merkezi açıldı

2024

- Akıllı ev ürünlerinin deneyimlendiği Smart Home alanları mağazalardaki yerini aldı.
- En Büyük Armağan: Türkiye Cumhuriyeti Projesi sanal gerçeklik teknolojisiyle zenginleştirildi.
- WhatsApp kanalı hayata geçirildi.
- Türkiye'nin ilk yapay zekâ destekli akıllı satış danışmanı asistanı Bilge, satış ekibine katıldı.
- İklim Değişikliği Programı (CDP) kapsamında "Liderlik (A puanı)" skoru elde edildi.
- İlk Entegre Rapor yayınlandı.
- Ev interneti markası Teknosanet, tüketicilerle buluştu.
- Sadakat programı TeknoClub'da 4,5 milyon üye sayısına ulaşıldı.
- Preo'da 14 milyonu aşan ürün satışı gerçekleşti.
- Kadın için Teknoloji Projesi kapsamında İlham Veren Buluşmalar etkinlikleri başlatıldı.
- Kadın için Teknoloji eğitimlerinin son 3 yılda yarattığı sosyal etki açıklandı.

SEKTÖRDEKİ GELİŞMELER

Kuruluşundan bu yana sektördeki öncülüğünü koruyan Teknosa, 2024 yılı boyunca sürdürülebilirlik, dijital dönüşüm ve müşteri odaklı inovasyon alanlarındaki yatırımlarıyla sektördeki liderliğini sürdürmektedir.

Teknosa, akıllı mağaza konseptlerinden e-ticaret çözümlerine, dijital alışveriş deneyimlerinden sürdürülebilirlik projelerine kadar geniş bir yelpazede yatırım yaparak, Türkiye’de perakende sektörünün geleceğini şekillendirmektedir.

Tüketici Teknolojisi Ürünleri Pazar Görünümü

Tüketici teknoloji ürünleri pazarı, zincir mağazalar, geleneksel kanal, bilgisayar mağazaları, telekom bayileri ve teknoloji marketleri olmak üzere beş ayrı satış kanallı bir yapıya sahiptir. 2024 yılı 12 ay sonuçlarına bakıldığı zaman Teknosa’nın da içinde yer aldığı ve TSS olarak adlandırılan teknoloji marketlerinin pazardaki payı %27’ye yükselmiştir.

Bağımsız araştırma şirketi Growth from Knowledge (GfK) tarafından yapılan Teknoloji Perakende Panel Araştırması’na göre, 2024 yılı sonunda Beyaz Eşya ve Küçük Ev Aletleri de dahil olmak üzere, tüketici elektroniği pazarı büyüklüğü enflasyona göre düzeltilmiş olarak 950 milyar TL’dir. Pazar, 2023 yılı aynı dönemine göre %0,6 oranında reel büyüme göstermiştir.

Tüketici teknoloji ürünleri pazarı kategoriler ayrıntısında incelendiğinde, söz konusu dönem içinde en fazla büyümenin %5 oranında reel büyüme ile büyük beyaz eşya (klima dahil) kategorisinde olduğu gözlenmiştir. Bu kategoriyi %1 büyüme ile küçük ev aletleri, geçen yıla göre neredeyse paralel seviyede gerçekleşen telekom, %3 küçülme ile tüketici elektroniği ve %8 küçülme ile bilgi teknolojileri takip etmektedir. Pazarda yüksek büyüme kaydeden ürünlerden bazıları tıraş makinesi, konsollar, saç şekillendiriciler, elektrikli fanlar ve tabletlerdir.

Yine GfK şirketi tarafından, tüketici elektroniği pazarındaki oyuncuların online satışları ile pazaryeri satıcılarının satışlarının toplamından oluşan Techonline pazar bilgileri de takip edilmektedir. Techonline 2024 yılı 12 ay sonuçlarına bakıldığında, pazar büyüklüğü geçen yılın aynı dönemine göre %1,6 reel küçülmeye 228 milyar TL seviyesinde gerçekleşmiştir.

Kategoriler bazında incelendiğinde Techonline pazarında en fazla büyümenin %16 reel büyüme ile büyük beyaz eşya (klima dahil) kategorisinde olduğunu görüyoruz. Bu kategoriyi %7 büyüme ile tüketici elektroniği, %1 büyüme ile küçük ev aletleri, %6 küçülme ile telekom ve bilgi teknolojileri takip etmektedir.

PERAKENDECİLİK

Teknosa: Türkiye Perakende Sektöründe Dönüşümün Öncüsü

Türkiye perakende sektörü, hızla gelişen teknoloji ve değişen tüketici alışkanlıklarıyla büyük bir dönüşüm yaşamaktadır. E-ticaretin hızlı büyümesi ve çok kanallı stratejilerin benimsenmesi, sektörü yeniden şekillendirirken fiziksel mağazalar da deneyim odaklı konseptlere yönelmektedir. Akıllı mağaza teknolojileri, sürdürülebilir çözümler ve kişiselleştirilmiş hizmetler, sektörün fark yaratan unsurları haline gelmiştir.

Teknosa, 2024 yılında perakende sektöründeki dönüşümde liderliğini sürdürmüştür. Şirket, mağazacılık, online kanallar ve dijital dönüşüm eksenindeki yatırımlarıyla sektördeki güçlü konumunu pekiştirmiştir. Teknosa, müşterilerinin teknoloji odaklı ihtiyaçlarını bütünsel bir şekilde karşılayarak, fiziksel mağazalarından online kanallarına, servis hizmetlerinden yapay zekâ destekli uygulamalarına kadar geniş bir ekosistemi başarıyla entegre etmektedir.

Dijitalleşmeyi ve sürdürülebilirliği iş stratejisinin merkezine alan Teknosa, müşterilerinin değişen ihtiyaçlarına uyum sağlayarak sektörde örnek teşkil eden uygulamalara imza atmaktadır. Akıllı mağaza konseptlerinden yenilikçi e-ticaret çözümlerine, veri analitiği destekli müşteri yönetiminden geniş ürün yelpazesine kadar birçok alanda öncü bir rol üstlenmektedir. Teknosa, bu dönüşüm yolculuğunda sadece teknolojiye değil, insan odaklı yaklaşımlara da yatırım yaparak Türkiye’de perakende sektörünün geleceğini şekillendiren bir marka olmayı sürdürmektedir.

MAĞAZACILIK

Deneyim Odaklı Dijital Konsept Mağazalar

Teknosa, 2022 yılında başlattığı sürdürülebilir, erişilebilir ve deneyim odaklı mağaza konseptini, 2024 yılında da yeni mağaza açılışları ve mağaza yenilemeleriyle hız kesmeden geliştirmeye devam etmiştir. Yeni konsept, ziyaretçilere ev konforunda bir alışveriş deneyimi sunarken, akıllı, yaratıcı ve ilham veren bir model ile insanı odağa almaktadır.

Teknosa’nın yenilikçi mağazalarında, self-servis hizmet almak isteyen müşteriler için dijital kiosklar kullanıma sunulmuştur. Bu kiosklar sayesinde üye girişi veya yeni üyelik, sepet oluşturma ve sepeti kasaya gönderme gibi pek çok yeni kolaylık müşterilere sağlanmaktadır. Barkodla ürün arama, ürün özelliklerini detaylı inceleme, ürünleri karşılaştırma, mağazadaki kampanya bilgilerine erişim gibi birçok hizmet müşterilere sunulmuştur. Ayrıca, satış danışmanları el terminalleri ile temassız ödeme alabilmekte, böylece müşteriler kasa sırası beklemeden hızlıca alışverişlerini tamamlayabilmektedir.

Dijital mağaza konseptine entegre edilen Smart Home alanları, müşterilere yeni teknolojilerle geliştirilmiş ürünleri bir ev atmosferinde deneyimleme imkânı sunmaktadır. Bu alanlarda, aydınlatma, iklimlendirme, beyaz eşya, küçük ev aletleri, robot süpürge ve eğlence sistemleri gibi birçok akıllı ev teknolojisi birbiriyle entegre bir şekilde sergilenmektedir. Bu proje ile büyüyen Smart Home ürün pazarında deneyim mağazası ile sektörde öncü olma hedeflenmektedir.

2024 yılında lansmanı yapılan Teknosa Sanal Evren Projesi, müşterilere interaktif ve eğlenceli bir alışveriş deneyimi sunmaktadır. sanalevren.teknosa.com web sitesi üzerinden PC, mobil cihazlar ve VR gözlükleriyle erişilebilen bu platform, kullanıcıların Teknosa ürünlerini keşfetmelerine ve sanal ortamda deneyimlemelerine olanak tanımaktadır. Ayrıca, iki mağazada ve çeşitli etkinliklerde oluşturulan özel Sanal Evren deneyim alanlarıyla müşteriler bu yenilikçi dünyayla buluşturulmuştur. Bu platform sayesinde müşterilerin, Teknosa ürünlerini sanal ortamda keşfedip deneyimleyebilmesi ve beğendikleri ürünleri mağaza ya da online kanallar üzerinden satın alarak çoklu kanal (omnichannel) alışveriş deneyimini yaşayabilmeleri hedeflenmektedir.

Görme engelli müşteriler için yürüyüş alanları ve fiziksel engelli müşteriler için kasada ve Tekno Hizmet alanında özel bölümler birçok mağazada yaygınlaştırılmıştır. Bu mağazalarda müşteriler aynı zamanda elektronik atıklarını geri dönüşüm kutularına bırakabilmektedir. Mağazalardaki “Sürdürülebilirlik Duvarı” ile müşterilere enerji tasarrufu, karbon ayak izi gibi birçok konuda

bilgilendirici içerikler sunulmakta ve sürdürülebilir bir dünya için harekete geçme çağrısı yapılmaktadır.

Yapay Zekâ Destekli Dijital Satış Danışmanı Asistanı Bilge

Teknosa 2024 yılında, Türkiye perakende sektöründe bir ilki gerçekleştirerek Bilge adlı yapay zekâ tabanlı dijital satış danışmanı asistanını hayata geçirmiştir. Bilge, saha satış ekibinin operasyonel performans takiplerini yaparak, ekibin sıcak satışa daha fazla zaman ayırmasını sağlamaktadır. Bu yenilikçi uygulama, Teknosa'nın müşteri deneyimini bir üst seviyeye taşıırken, sektördeki rekabet gücünü de artırmaktadır.

Bilge, saha satış ekibine düzenli aralıklarla bildirimler göndererek, OneStore uygulaması üzerinden kolayca takip edilebilmektedir.

Bilge, Teknosa Saha Satış Ekibi'ne üç temel konuda destek vermektedir.

Bilgilendirme: Ay sonu performans ve prim gerçekleştirmelerini tahmini olarak hesaplamakta, düşük performans gösteren ekip üyeleri için yöneticilere uyarı göndermekte ve gelişim noktalarını detaylı şekilde analiz ederek koçluk yapmaktadır.

Motive Etme: Performansı artırmak için rekabeti teşvik eden yarışmalar düzenlenmektedir. Ayrıca performans geliştirmeye yönelik uygulanabilir stratejiler sunarak başarılar kutlanmaktadır.

Yol Gösterme: KPI hedeflerine ulaşılması için performans iyileştirme önerileri sunmakta, kampanya, çapraz satış ve tamamlayıcı ürün önerileriyle ekibin satış becerilerini desteklemektedir. Teknosa genelinde başarılı uygulamaları referans çalışanlar üzerinden yaygınlaştırmayı hedeflemektedir.

Satış Sihirbazı

Teknosa'nın yapay zekâ özellikleriyle tasarladığı dijital satış danışmanı asistanı, satış anında gerçek zamanlı olarak Teknosa Saha Satış Ekibi'ne destek sağlayarak en etkili satış deneyimini gerçekleştirmelerine yardımcı olmaktadır.

Bu yenilikçi araç, müşterilere hızlı, kişiselleştirilmiş ve çözüm odaklı bir hizmet sunmayı mümkün kılarken, saha ekibinin verimliliğini artırmayı hedeflemektedir.

- Gelişmiş ürün arama motoru sayesinde, müşterilerin ihtiyaçlarına uygun ürünler saniyeler içinde bulunabilmektedir.
- Seçilen ürünlerin teknik özellikleri, kampanya detayları, ürün ödeme yöntemleri ve diğer ihtiyaç duyulan bilgiler anında erişilebilir hale gelmektedir.
- Tamamlayıcı ürün kategorileri, ürün önerileri ve müşteri ihtiyaçlarını karşılayacak çapraz satış önerileriyle sepet değerini artırmaktadır.

Mağaza İçi Dijitalleşme

Mağazalardaki çalışan deneyimini en üst seviyeye çıkarmak için tüm satış ekipmanları gözden geçirilerek kullanım ömürleri ve performans problemleri yaşayan cihazlar belirlenmiş, yeni nesil donanımlarla değiştirilerek güncel işletim sistemi yüklenmiştir.

Mağazalardaki data hatların karasal ve mobil yedekliliği sağlanıp yıllık bağlanabilirlik oranını %99,50 üzerinde tutulmuştur.

Elektronik etiket yatırımlarında da hız kesilmeyerek 2024 yılı içerisinde 44 mağaza daha elektronik etiket sistemine geçirilerek toplamda 105 mağazada dönüşüm tamamlanmıştır. Böylece satış danışmanların etiket değişimleri için harcadıkları değerli zamanı müşterilerin ihtiyaçları için kullanmaları sağlanmıştır. Aynı zamanda kâğıt/baskı adetlerinin azalmasıyla sürdürülebilirliğe önemli bir katkı sunulmuştur.

Flagship mağazalarda Led ekran, Sıramatik, Info Ekranları, Mobil Kiosk, Pick & Watch ve sıcaklık haritaları gibi yeni teknolojiler mağaza konseptiyle hizalı ve müşteri deneyimini arttıracak şekilde desteklenmektedir.

OneStore Uygulaması

Mağazalarda kullanılan OneStore uygulaması ile saha ekipleri tarafından gerçekleştirilen denetim ve ziyaret formları dijital hale getirilmiştir. Ayrıca, görsel görevler ile mağazalar karşılıklı ve teyitli iletişim kurar hale gelmiştir. Kampanya sekmesi ile promosyonların saha ekipleri tarafından bilinirliği artırılmıştır. genel duyuru alanı ile saha ekiplerinin mobil şekilde duyurulara ulaşması sağlanmıştır.

Müşterilere Alternatif Ödeme Seçenekleri

Teknosa, müşterilerine ürün satın almayı kolaylaştırıcı tüketici finansman alternatifleri olarak mağazalarında ING Teknokredi, Akbank AKON, Fiba Taksitlio'yu sunmaktadır. Kredili alışveriş imkânlarının başladığı tarihten 2024 yıl sonuna kadar 1,6 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 yapılmaktadır.

Güçlü Lojistik Altyapı

Teknosa, güçlü lojistik altyapısı ve etkin teknoloji kullanımı yönündeki yatırımları ile sektörde öncü rolünü pekiştirmeye devam etmektedir. 2024 yıl sonu itibarıyla 108 bin metrekarelik satış alanı, 30 bin metrekare kapalı ve 30 bin metrekare açık alan olmak üzere toplamda 60 bin metrekarelik depo alanına sahiptir. Kendi sektöründe en büyük lojistik merkeze sahip perakendeci konumunda olan Teknosa, tüm lojistik faaliyetlerini Gebze'deki lojistik merkezinden yönetmektedir. Depolama faaliyetlerini kendi kaynakları ile yöneten Teknosa, dağıtım faaliyetleri için Türkiye'nin sektöründe öncü firmalarından servis sağlayıcı hizmetler almaktadır. Hem mağaza dağıtımlarında hem de son tüketiciye ürün ulaştırma süreçlerinde müşteri memnuniyetini ön planda tutan Teknosa, dağıtım faaliyetlerini uluslararası standartlara uygun kalite ve hızda gerçekleştirmektedir.

Katma Değerli Servisler

Teknosa, Tekno Hizmet çatısı altında sunduğu, tüketicilerin tercihiye göre mağazada, evde, iş yerinde veya telefonda faydalanabilecekleri, uzaktan teknoloji desteğinden kuruluma,

bakım/onarım hizmetinden, hizmet üyelik paketlerine kadar teknolojiyle ilgili servis hizmetlerinin kapsamını genişletmeye devam etmiştir.

Teknosa, sadece satış anında değil, satış sonrası tüm ihtiyaçlarda da müşterilerine destek olma taahhüdünü Türkiye'nin en güçlü servis ekosistemiyle birleştirerek sunmaktadır. Bu bağlamda, 'TeknoGaranti', 'TeknoGüvence', 'Bakım/Onarım Hizmeti', 'Mağazada Hizmet', 'Yerinde Kurulum', 'Uzaktan Teknoloji Destek Hizmeti' ve 'Antivirüs Paketleri' gibi çeşitli hizmetlerin yanı sıra, bu hizmetleri tek çatı altında birleştiren 'Full Destek Servis Paketleri' ile kişiselleştirilmiş ürünler, Microsoft Office Paketleri gibi farklı kategorilerde zenginleştirilmiş hizmet paketleri sunulmaktadır.

Teknogaranti ile tüketicilerin cihazlarının garantisi uzatılarak, çeşitli dış etkenlere karşı koruma sağlanmakta ve elektrik dalgalanmaları, kırılma, sıvı teması ile çalınma gibi durumlara karşı güvence sağlanmaktadır.

Ayrıcalıklı hizmetlerden biri olan 'Premium Servis Paketi' kapsamında, tüketicilere yerinde kurulum, onarım desteği, adrese servis hizmeti ve mobil cihaz onarımı tek bir paket halinde sunulmaktadır. Ayrıca, kullanıcıların telefon ve tablet ürünlerinin onarım sürecinde kesintisiz iletişimlerini sürdürebilmeleri amacıyla ikame cihaz temini de sağlanmaktadır.

Arıza Onarım Hizmeti

Teknosa, müşteri odaklı dijital dönüşüm hamleleriyle güçlü büyümesini sürdürerek yenilikçi hizmetlerini çeşitlendirmeye devam etmektedir. Bu kapsamda, Teknosa mağazaları aracılığıyla, Teknosa'dan alınmış olsun ya da olmasın, telefon, tablet, notebook gibi tüm mobil cihazlar ile küçük ev aletleri gibi taşınabilir elektronik cihazlarda onarım hizmeti sunulmaktadır. TV, beyaz eşya gibi taşınmaz ürünler için ise eve servis hizmetiyle bakım ve onarım desteği sağlanmaktadır. Bu yeni hizmetle, tüketiciler teknosa.com üzerinden onarım talebi oluşturup, onarım sürecini online olarak takip edebilmektedir.

Sektörün En Kapsamlı Özel Markası: Teknosa Preo

Teknosa'nın özel markası Preo, 2024 yılı itibarıyla beş farklı kategoride 85 ürün grubunda 1.500'e yakın ürün çeşitliliğiyle sektörün en kapsamlı "özel marka" (private label) konumunu devam ettirmektedir.

Şirket, Preo'nun 2015 yılında piyasaya sunulmasından bu yana 14,3 milyon adet ürün satışı gerçekleştirmiştir. Preo markalı küçük ev aletleri, kişisel bakım ürünleri, gaming aksesuarları, notebook ve akıllı telefon aksesuarları ile tüketicileri son teknolojiyle buluşturan Teknosa, müşteri talepleri doğrultusunda Preo ürünlerini çeşitlendirmeyi sürdürmektedir. Bu bağlamda, akıllı saat, taşınabilir müzik sistemleri, televizyon, Türk kahvesi makinesi, vantilatör, hava soğutucu ve ısıtıcı gibi ürünler de Preo ürün portföyüne dahil edilmiştir.

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

Gaming Parkour: Rekabet ve Eğlence Bir Arada!

Gaming Parkour Projesi oyun dünyasını gerçek hayata taşıyarak gamer kitlesine ulaşmak ve gaming ürünlerinin Teknosa mağazalarında deneyimlenmesini sağlamak amacıyla hayata geçirilmiştir. Farklı şehirlerdeki alışveriş merkezlerinde ve festivallerde düzenlenen bu turnuva, her yaştan gamer'ı bir araya getirerek hedef kitlenin zevklerine ve dünyalarına uygun etkinlikler sunmayı amaçlamıştır. Katılımcıların hem sosyalleşmeleri hem yarışmaları hem de eğlenmeleri sağlanmıştır. Teknosa, Intel ve Lenovo iş birliğiyle gerçekleştirilen Gaming Parkour, performansa ve hıza dayalı yenilikçi bir oyun turnuvası olarak planlanmış ve sektöre farklı bir soluk getirmiştir.

2023 sezonundaki büyük başarının ardından 2024 yılında daha da büyümeye devam eden Gaming Parkour, toplamda 15 etkinlikte 13 binden fazla katılımcıya ve 2 bin üzerinde yarışmacıya unutulmaz bir deneyim yaşatmıştır. Fenomen cosplayerlar, oyun karakterlerine bürünerek etkinliklere renk katarken, influencerlar aracılığıyla dijital etki alanı sürekli genişletilmiştir. Gaming dünyasının en büyük fenomenlerinden olan Pqueen'in katılımıyla gerçekleşen etkinlikler büyük ilgi görmüştür. Gaming Parkour, 53 milyondan fazla görüntülenmeye ulaşarak geniş bir yankı uyandırmıştır.

Oyun dünyasının enerjisini fiziksel dünyaya taşıyarak sektörde bir dönüm noktası olan Gaming Parkour, coşkulu bir etkinlikte final yapmıştır. 300.000 TL değerindeki Teknosa hediye çekini kazanan şampiyonun belirlendiği final müsabakalarının yanı sıra cosplay yarışması, dans gösterileri, pizza partisi, DJ performansı, Pqueen ile fan buluşması, ödüllü yarışmalar, Just Dance etkinliği ve sürpriz hediyelerle dolu pek çok aktivite katılımcılarla buluşmuştur.

ONLİNE KANALLAR

Müşteri Deneyimi Odaklı Online Kanal

Şirket, 2024 yılında müşteri deneyimini daha da güçlendirmek için online kanallarda geliştirme aksiyonlarına devam etmiştir. Mobil uygulamanın ana sayfası pazaryeri vurgusunu içerecek şekilde güncellenerek daha geniş bir ürün yelpazesi ile müşteri beklenti ve ihtiyaçlarını odağa alan pürüzsüz bir deneyim sunmaya odaklanmıştır.

Online kanalda müşteri deneyimi artırılarak kullanıcıların doğru ürüne kolaylıkla ulaşabilmesi, alternatifleri hızlıca kıyaslayabilmesi ve tamamlayıcı ürünle buluşturma performansı maksimuma çıkarılmıştır. Ayrıca, müşterilere fiyat ve stok değişikliklerinde bildirim alabilme imkânı tanınmış ve özel listelerle alışverişini kişiselleştirebilmeleri mümkün kılınmıştır. Yeni üyelik ve mevcut üyelik akışları, kullanıcı dostu bakış açısıyla yenilenmiştir. Kullanıcıların TeknoClub'ı daha iyi anlaması ve üyelik adımlarını kolaylıkla tamamlaması adına kullanıcı girişi akış tasarımlarının yanı sıra TeknoClub kampanya sayfa tasarımları da yenilenmiştir.

Satın alma sonrası hizmet paketlerinin ürün detay sayfalarında gösterimleri iyileştirilerek, kullanıcıların bu hizmetleri daha iyi anlayabilmesi ve karşılaştırma yapabilmesi sağlanmıştır.

Hızlı satın alma, web sitesi ve mobil uygulamada arama deneyimi ve akıllı ürün seçim robotuyla da müşterilere ürün seçimi konusunda ihtiyaçlarına göre öneriler çıkarmaya ve seçimlerini kolaylaştırmaya devam edilmektedir. Ayrıca, sitenin daha erişilebilir olması için hayata geçirilen sesli haritalama özelliğiyle, görme engelli bireyler, web sitesinden özgürce ve bağımsız olarak yararlanabilmektedir.

Müşteriler, sipariş iptal ve iade süreçlerinde taleplerini site üzerinden oluşturabilmekte, mağaza veya kargo şubesine gitmesine gerek kalmadan ürünlerini kapılarından iade edebilmektedir.

Outlet ürün listeleme ve ürün detay sayfalarının tasarımları, outleti daha iyi anlatacak şekilde yenilenerek kullanıcıların outlet ve teşhir ürünlere algısının pozitifleşmesi amaçlanmıştır. Buna ek olarak, online kanallardan servis talebi açma ve servis sürecini takip etme yetkinlikleri de 2023 yılında devreye alınmış ve 2024 yılında da birçok müşteriye online kanaldan hizmet verilmiştir.

Müşterileri daha iyi anlayarak onlara daha iyi hizmet verebilmek için müşteri ve pazar araştırması çalışmalarına kullanıcı testleri, focus gruplar, kalitatif-kantitatif araştırmalar ve anketlerle hız kesmeden devam edilmiştir.

Teknosa, Dönüşüm Programı çerçevesinde 2025 yılında da müşteri deneyimini ve operasyonel verimliliği artırmayı hedeflemektedir.

Teknosa.com

Dijital dönüşüm ile online kanaldaki önemli varlığını 2024 yılında da sürdüren Teknosa, çoklu kanal (omnichannel) stratejisine uygun şekilde müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik aksiyonlar almıştır. Güçlü altyapısı, geniş ürün gamı ve geliştirilmiş uygulamalarıyla e-ticarette toplam 13,3 milyar TL Brüt İşlem Hacmi (GMV) yaratmıştır.

Bu dönemde web sitesinde yaşatılan deneyimi daha üst seviyelere taşımak için hayata geçirilen bazı önemli gelişmeler ve stratejik iyileştirmeler şunlardır;

Wellbeing

Teknosa, sektördeki en yenilikçi ve etkili wellbeing teknolojilerini sunarak tüketicilerin yaşam kalitelerini artırmayı hedeflemiştir. Teknosa.com içerisinde yeni bir Wellbeing sekmesi açılarak “mental sağlık”, “fiziksel zindelik” ve “iş hayatında denge” temaları ile müşteriler bilinçlendirilmiş ve doğru ürünlerle buluşturulmuştur.

Cbot Entegrasyonu

Müşterilere daha iyi bir hizmet sunmak için Cbot firması ile yürütülen livechat ve chatbot modülleri hem web sitesinde hem de mobil uygulamalarda yayına girmiştir. Bu özellikler, müşteri taleplerine anında yanıt vererek kullanıcı deneyimini iyileştirmeyi hedeflemiştir.

E-Posta Doğrulama

Teknosa, kullanıcı kayıt aşamasında e-posta doğrulama sistemine geçiş yaparak güvenliği artırmış ve kullanıcıların daha sağlıklı bir deneyim yaşamalarını sağlamıştır.

Çizili Fiyat Projesi

Sitede gösterilen ürün fiyatlarının son 30 günlük geçmişi tutularak yasalara uygun bir şekilde fiyatların gösterilmesi sağlanmıştır. Bu sayede, müşteriler ürünlerin geçmiş fiyatlarını görebilmekte ve fiyat değişikliklerini daha bilinçli bir şekilde değerlendirebilmektedirler.

Pazaryeri

Mirakl pazaryeri altyapısı sayesinde Teknosa, 13 entegratör firma ile müşterilerine 14 farklı ana kategoride hizmet verir hale gelmiştir. Bu gelişmelerin sonucunda, pazaryeri operasyonları önemli bir büyüme göstermiştir:

- Satıcı sayısı, bir önceki yıla oranla iki kat artarak 1.065 satıcıya ulaşmıştır.
- Aktif SKU sayısı 200 bini aşarak önemli bir artış göstermiştir. 14 ana kategori ve 949 alt kategoriye ulaşılmış olup, extension kategorilerde genişlemeye devam edilmiştir.

2024 yılında elektronik ürünlerin yanı sıra müşterilerin ihtiyaç duyacağı Ev ve Yaşam Ürünleri, Bahçe Malzemeleri, Dekorasyon ve Mobilya Ürünleri gibi kategorilerde geniş ürün yelpazesine ulaşılmıştır. Özellikle Fotoğraf Makineleri, Dron, Buharlı Temizleyiciler, Yenilenmiş Ürün, Gaming Notebook kategorilerinde sağlanan ürün çeşitliliği ile bir önceki yıla kıyasla ciddi bir büyüme gerçekleşmiştir.

Pazaryeri altyapısına ilaveten kurulan partner.teknosa.com sayesinde, satıcılar kolaylıkla başvurularını yapabilmektedirler. Sorularına ve görüşlerine hızlı destek almalarını sağlamak üzere kurulan Chatbot & Livechat sayesinde dilerlerse online olarak temsilcilerle görüşüp sorularına cevap alabilir; chatbot ile sorularının yanıtlarına ulaşabilir veya bildirim açarak operatörden destek alabilirler.

Veri Yönetimi Platformu (DMP)

Hedefleme, kişiselleştirme ve içerik özelleştirmeyi daha iyi hale getirmek için reklam borsaları, Talep Tarafı Platformları (DSP) ve Tedarik Tarafı Platformları (SSP) gibi diğer araçların bu anonim müşteri profillerine erişilmesi sağlanmıştır.

Teknolojiye Daha Yakın: Teknosa WhatsApp Kanalı

Teknosa, müşterileriyle daha etkili ve hızlı iletişim kurmak amacıyla 2024 yılında WhatsApp kanalını hayata geçirmiştir. Türkiye teknoloji perakendeciliğinin ve e-ticaretin öncü markası olan Teknosa, müşterilerine erişim kanallarını çeşitlendirme hedefi doğrultusunda, mağazaları, çağrı merkezi, web platformları ve sosyal medya kanalları gibi toplam 21 farklı mecradan hizmet vermeye devam ederken, bu kanallara WhatsApp'ı da eklemiştir.

Hâlihazırda WhatsApp üzerinden sipariş oluşturma ve ödeme alma hizmeti sunan Teknosa, yeni açılan WhatsApp kanalı sayesinde müşterilerine en güncel kampanyaları, yeni ürünleri ve son teknolojik gelişmeleri anında ulaştırmaktadır.

Bu kanal, teknoloji tutkunlarına güncel bilgileri samimi ve eğlenceli bir dille sunarken, Teknosa'nın dijital etkileşim oranlarını artırmasına ve müşteri bağlılığını güçlendirmesine katkı sağlamaktadır. Teknosa, kullanıcılarına hızlı, kolay ve erişilebilir bir dijital deneyim sunarak teknolojiye olan bağlılığını bir kez daha kanıtlamaktadır.

TeknoClub

Odağına müşteri deneyimini koyan Teknosa, 2024 yılında TeknoClub Sadakat Programı kapsamında 4,5 milyon üyeye ulaşmıştır. TeknoClub'a üye olan müşteriler, hoş geldin avantajları, sürpriz hediyeler ve özel ayrıcalıkların yanı sıra harcadıkça daha çok indirim kazanmaktadır.

Müşteriler, TeknoClub kapsamında alışveriş seviyesine göre TeknoPlus, TeknoPro ve TeknoElit üyelik seviyelerine dahil olarak, avantajlı kampanyalar, doğum gününe özel indirimler ve üçüncü parti markalarda avantajlar elde ederken, ücretsiz kargo, çağrı merkezi ve servis hizmetlerinde öncelik, uzatılmış iade süresi gibi ayrıcalıklı hizmetlere de sahip olmaktadır. Üstelik TeknoClub üyelerine fatura taşınmasına gerek kalmadan iade, değişim ve servis hizmetleri sunulmaktadır.

Tüm faaliyetlerinin merkezinde sürdürülebilirlik olan Teknosa, 5 Haziran Dünya Çevre Günü'nde TeknoClub üyeleri adına İstanbul-Gebze ağaçlandırma sahasında 1.000 adet fidan dikmiştir. Müşterilerini daha çevreci bir dünya için teşvik ederek "Dünyayı birlikte yeşertelim" mottosuyla mağazalarına elektronik atık getiren her bir müşterisi için hatıra ormanına bir fidan bağışı yapan Teknosa, hatıra ormanının yanı sıra TeknoClub üyeleri için uzun dönemli sürdürülebilirliği destekleyen ürün ve hizmetlerde başlattığı avantajlı kampanya fırsatlarını bundan sonraki süreçte de devam ettirmektedir.

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

Teknosa, müşteriye daha iyi anlamak ve müşterinin sesini dinlemek için tüm temas noktalarında ihtiyaca yönelik NPS, CSAT ve CES gibi ölçüm metodolojileri kullanmakta, yapılan ölçümlere göre hızlı aksiyonlar alarak müşteri memnuniyetini artırmayı amaçlamaktadır. Şirket, NPS, CES ve SCAT skorlarını tüm kanallarda artırmıştır.

Şirket, sistemsal süreçlerin müşteri odaklı ve yalın olarak yeniden kurgulanması ve sürekliliğinin sağlanması, müşteri temas noktalarında en iyi deneyimin sunulması için çalışmalarını sürdürmektedir.

Tüketici Finansmanında Güçlü Yapı

Teknosa, online kanalda ING Alışverişçi, Akbank Direkt ve Yapı Kredi Alışveriş Kredisi'ni müşterilerinin kullanımına sunmaktadır. Şirket, müşterilerine farklı ve cazip finansman kolaylığı sunmak için sürekli olarak tüketici finansman alternatiflerini değerlendirmekte, yeni ödeme çözümlerini devreye almaktadır.

Aköde Entegrasyonu

Tüketicilere ödeme seçeneklerinde esneklik sunulması kapsamında birçok farklı banka ve ödeme kuruluşunu barındıran Aköde ile entegrasyon süreci tamamlanmıştır.

Garanti Bankası Link ile Ödeme Yapısı

Garanti Bankası Switch değişikliğinin önemli modüllerinden biri olan link ile ödeme alma yapısı İyzico'dan Garanti Bankası'na geçmiştir. İyzico'dan farklı olarak pazaryeri ürünleri de artık bu geçiş ile satın alınabilmektedir.

Vade Farkı Projesi

Tüketicilere daha fazla taksit avantajı sunmak amacıyla Vade Farkı Projesi hem Teknosa hem de pazaryeri ürünleri için hayata geçirilmiştir.

Bi'link ile Paylaş, Kazan: Teknosa'dan Sosyal Ticaret Deneyimi

Teknosa, Eylül 2022 tarihinde pazaryeri iş modelinin yeni bir evresine adım atarak sosyal ticarete yön vermek amacıyla hayata geçirdiği "Bi'link ile Paylaş, Kazan" projesi ile sosyal medya hesabı bulunmayanları dahi kapsayacak şekilde kullanıcılarına yeni bir kazanç alanı ve alışveriş deneyimi sunmuştur.

Bu yenilikçi uygulama, müşteri deneyimini iyileştirmek ve dijital platformlardaki ziyaretleri artırmak amacıyla geliştirilmiştir. Kullanıcılar, ürün paylaşımlarından nakit kazanma fırsatı bulurken aynı zamanda web sitesi ve mobil uygulamalardaki ürünleri arkadaşlarıyla paylaşarak bu bağlantı üzerinden yapılan satışlardan gelir elde etme imkânına sahiptir.

"Bi'link ile Paylaş, Kazan" projesi, Teknosa'nın sektöründe öncü bir adımdır. Ayrıca kullanıcıların sosyal çevreleriyle etkileşimde bulunarak ek gelir elde etmelerini sağlama, Şirket'in dijital pazardaki varlığını güçlendirme ve müşterilere yenilikçi bir alışveriş deneyimi sunma çabasının bir yansımasıdır.

Canlı Yayınlarla Ürün Keşfi ve Özel Fırsatlar: Tekno Canlı

Teknosa, dünya genelinde yükselen bir trend olan canlı yayınlar aracılığıyla ürün tanıtımı ve satışına başlamıştır. Temmuz 2022'den bu yana sürdürülebilir şekilde aylık olarak gerçekleştirilen canlı yayınlarda, teknosa.com bünyesinde yer alan tüm teknoloji ürün gruplarının tanıtımı yapılmakta ve özel fiyatlarla izleyicilere sunulmaktadır.

Canlı yayınlar; teknosa.com müşterilerine ürünleri daha yakından tanıma fırsatı sunmanın yanı sıra, marka bilinirliğini artırmayı ve sosyal medya etkileşimlerine katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. Bu süreçte, influencer desteği ile daha geniş bir izleyici kitlesine ulaşılması ve izleyicilerin canlı yayınlara daha fazla katılım sağlaması amaçlanmaktadır. Ayrıca, markalarla yapılan özel anlaşmalarla, markalara özel "Tekno Canlı Geceleri" düzenlenerek farklı ürün gruplarına odaklanılmaktadır.

Canlı yayınlar sayesinde müşteriler, ürünleri daha detaylı inceleme ve gerçek zamanlı olarak keşfetme imkânı bulurken, aynı zamanda interaktif bir alışveriş deneyimi yaşama fırsatı elde etmektedir.

Perakende Medya: Teknosa ADS 2024 Performansı

2024 yılında Teknosa ADS gelirleri, güçlü büyüme performansını sürdürerek 46 milyon TL seviyesine ulaşmıştır.

Teknosa ADS, sadece gelir artışı ile değil, aynı zamanda reklam yatırım performansı ile de ön plana çıkmıştır. 2024 yılında yüksek bir dönüşüm oranı yakalayan platform, reklam verenlerin yaptıkları yatırımları etkili bir şekilde satışa dönüştürmelerine olanak tanımıştır. Ayrıca, 75 ROAS (Return on Advertising Spend) ortalamasıyla reklam verenlere, yaptıkları yatırımların 75 katı kadar gelir elde etme fırsatı sunmuştur.

Yeni Reklam Formatları ile Çeşitlilik

2024 yılında Teknosa ADS portföyünü genişleterek reklam verenlerin stratejilerine uygun daha fazla seçenek sunmaya başlamıştır. Sponsorlu ürün ve sponsorlu banner reklam formatlarına ek olarak, sponsorlu video formatını da devreye almıştır. Bu yeni format, reklam verenlere hem görsel hem de anlatı gücü yüksek bir araç sağlayarak hedef kitlelerine daha etkili bir şekilde ulaşmalarına olanak tanımıştır.

Genişleyen Reklam Veren Portföyü

2024 yılında Teknosa ADS, reklam veren portföyünü de genişleterek toplamda 100'ün üzerinde reklam verene hizmet sunmuştur. Reklam veren çeşitliliği ve sayısındaki artış, Teknosa ADS'in Türkiye pazarındaki konumunu güçlendirmiş ve daha fazla sektörden markaya ulaşmasını sağlamıştır.

Mobil İletişimin Genç Yüzü Teknosacell

Teknosa, teknoloji perakende sektöründe ilk ve tek olan mobil iletişim hizmet markası Teknosacell ile fark yaratmaya devam etmektedir.

Şirket, Teknosacell ile tek noktada, tek faturada müşterilerinin hem iletişim hem de teknoloji ürünlerindeki ihtiyaçlarını, interneti bol tarifeler ve Teknosa mağazalarında sunduğu özel avantajlarla karşılamaktadır. 2024 yılında Teknosacell, abone tabanını genişleterek 450 bin aboneye ulaşmıştır. Pazarı ve müşteri ihtiyaçlarını takip ederek portföyüne kazandırdığı yeni içeriklerle zenginleşen marka, en iyi müşteri deneyimini sunmak için çalışmalarına devam etmektedir.

Mobil iletişim hizmeti yanında, “eskisini getir yenisini götür” operasyonu yürütmeye devam eden Teknosacell, binlerce müşterinin eski telefonlarını yenileyerek yeni telefonlarını indirimli fiyatlardan satın almalarını sağlamaktadır.

Herkes için İnternet Teknosanet

Türkiye teknoloji perakendeciliğinin ve e-ticaretin öncü markası Teknosa, yeni ev interneti markası Teknosanet'i online kanallarından tüketicilerle buluşturmaya başlamıştır. “Herkes için internet” mottosuyla yola çıkan Teknosanet, ev internetini yenileyecekler ya da yeni ev interneti alacak bireysel aboneler için güvenilir bir seçenek olmaktadır. Hızlı abonelik, hızlı kurulum ve hızlı erişim farkı yaratarak müşterilerine yüksek hızlı internet sunmayı hedefleyen Teknosanet, 1.000 Mbps'ye kadar çıkabilen yüksek hız ve e-Devlet onay sistemi ile pratik bir abonelik süreci sağlarken, taahhütlü ve taahhütsüz seçenekli internet paketlerini avantajlı fiyatlarla kullanıcıların beğenisine sunmaktadır.

Yenilenmiş Telefon Satışı

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

Elektronik atığın çevresel etkisine dair farkındalığın arttığı günümüzde, sürdürülebilir alternatifler arayan tüketiciler için yenilenmiş cep telefonları bir çözüm olmuştur.

Teknosa, yenilenmiş cep telefonlarında çeşitli avantajlar sunarak sürdürülebilirliğin desteklenmesine yardımcı olurken, elektronik atıkların azalmasına da katkı sağlamaktadır.

TEKNOLOJİK DÖNÜŞÜM VE YAPAY ZEKÂ

Gelecek Nesil Dijital Yapay Zekâ Uygulamaları: Bilge ve Satış Sihirbazı

2024 yılında, Teknosa için önemli bir dijital gelişme olan Türkiye'nin ilk yapay zekâ destekli dijital satış danışmanı asistanı Bilge devreye alınmıştır. Bilge, saha ekiplerinin kişisel performansları ve mağaza performansı hakkında anlık bilgi almalarını sağlarken, çalışanları ödülleriyle motive etmekte ve gelişim alanlarına yönelik tavsiyeler sunmaktadır. Bu dijital asistan, Teknosa'nın satış gücünü bir üst seviyeye taşımayı ve çalışan ile müşteri memnuniyetini artırmayı amaçlamaktadır.

2024 yılının üçüncü çeyreğinde ise satış anında gerçek zamanlı bilgi sağlayan yapay zekâ tabanlı dijital araç Satış Sihirbazı hayata geçirilmiştir. Bilge, satış öncesinde personele destek sağlarken Satış Sihirbazı, ürün bilgisi, ödeme seçenekleri, teknik bilgi ve kampanyalar gibi önemli bilgiler sunarak dönüşüm oranlarını artırmayı hedeflemektedir.

Teknosa, gelecekte de yapay zekâ uygulamalarını müşteri hizmetleri ve tedarik zinciri süreçlerine entegre ederek verimliliği artırmayı ve müşteri memnuniyetini daha da iyileştirmeyi planlamaktadır.

Müşteri Deneyimi, CRM ve Veri Analitiği

2024 yılında Teknosa, tüketicilerine daha iyi bir alışveriş deneyimi yaşatmak için tüm kanallardaki müşteri deneyimini teknolojik yeniliklerle güçlendirmeyi sürdürmüş ve bu alandaki yatırımlarına devam etmiştir. Çoklu kanal (omnichannel) stratejisi kapsamında müşteri verisini etkin kullanarak, zenginleştirerek ve tüm süreçlerde veri analitiği modellerinden yararlanarak hedefli, lokasyon bazlı ve müşteriye özel kampanya süreçlerini etkin şekilde yöneten Şirket, tedarikçi iş birlikleri ile süreçlerini daha da verimli hale getirmiştir.

Müşterilerine en doğru teklifle ulaşmayı hedefleyen Teknosa, Yapay Zekâ Tabanlı Kişiselleştirme projeleri kapsamında çalışmalarını hızlandırmıştır. Müşteri deneyimini odak noktasına alarak, yapay zekâ destekli gerçek zamanlı teklifler ve online ile offline davranışlara dayalı içerik sunumu ile müşteri memnuniyetini artırmayı ve sadakati güçlendirmeyi amaçlamaktadır. Bu strateji, her müşteriye kişiselleştirilmiş avantajlar ve fırsatlar sunarak, alışveriş deneyimlerini daha verimli ve keyifli hale getirmeyi hedeflemektedir.

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, dijital iletişim kanalları ve internet mağazası teknosa.com mobil uygulama ile her kanaldan kesintisiz hizmet vermektedir. CRM altyapısıyla entegre olan sistem sayesinde müşterilerin alışveriş yolculuklarına ve tercihlerine göre özel ve hızlandırılmış hizmetler sunan Şirket, ürünlerle ilgili tüm bakım ve onarım ihtiyaçlarını da tüm kanallarda 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 webchat/canlı destek ve WhatsApp destek gibi dijital kanallardan da müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamaktadır.

Teknosa, çağrı merkezi süreçlerinde son teknoloji ve altyapı sistemleriyle müşterilere en iyi iletişim deneyimini sunmaya odaklanmıştır. Tüm kanallardan ulaşan müşteri taleplerinin tamamını yapay zekâ sistemi ile değerlendirerek sunduğu iletişim ve çözüm deneyimini iyileştirmiştir. Sanal asistan ile satış sonrası memnuniyet anketi aramalarıyla alışveriş sonrasındaki müşteri yolcuğunu da ölçümleyerek hizmet kalitesini artırmıştır. Ayrıca web sitesi, mobil uygulama ve WhatsApp kanallarında müşterilerine yapay zekâ destekli chat bot hizmeti ile 7/24 kesintisiz destek hizmeti sunmaktadır.

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

Teknosa müşterileri, telefon, Webchat, WhatsApp, e-posta, mobil uygulama, web iletişim formu, dijital platformlar ve sosyal medya mecraları gibi 21 farklı kanaldan Şirket ile iletişim sağlayabilmekte ve bilgi alabilmektedir.

Teknosa, müşterilerine daha iyi bir satın alma deneyimi sunmak için çağrı merkezinden telefonla sipariş, mobil uygulama, Webchat ve WhatsApp kanallarından sipariş oluşturma, ödeme alma hizmeti de sunmaktadır. Müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmak için çağrı sonrasında NPS memnuniyet anketleri yapılarak hizmet ve iletişim kalitesi artırılmaktadır. Teknosa Müşteri Hizmetleri, teknolojik gelişmeleri her zaman yakından takip ederek müşteri deneyimini ve memnuniyetini artıran çalışmalarına devam etmektedir.

Tedarik Zinciri Optimizasyonu

Teknosa, rekabette daha da güçlü olabilmek amacıyla uçtan uca kapsamlı bir tedarik dönüşümü programı başlatmıştır. Bu programda, tedarik zincirini destekleyecek yapay zekâ tabanlı dijital araçlar iş yapış süreçlerinin merkezine alınmaktadır. Depo ve lojistik operasyonlarında yapısal iyileştirmeleri ile stok optimizasyonu ve stok devir oranının iyileştirilmesine yönelik önemli adımlar

atılmıştır. Önümüzdeki dönemde tedarik zinciri maliyet optimizasyonu, yapay zekâ destekli talep tahmini ve lokal asortman yönetimi gibi yeni projelerin devreye alınması hedeflenmektedir.

Sınırsız Müşteri Memnuniyeti

Teknosa, stratejik yol haritasında, benzersiz müşteri deneyimi ve dijitalleşme ile müşterilerinin tüm ihtiyaçlarında yanlarında olmayı hedeflemektedir. Çoklu kanalda sunduğu kesintisiz deneyim, hızlı ve kaliteli hizmetler, müşteri hizmetleri programı ve çalışanlara verilen hizmet odaklı eğitimlerle müşteri memnuniyetini artırmaktadır.

2024 yılı sonu itibarıyla Teknosa, 72 Tavsiye Edilme Skoru (NPS) ile sektördeki en yüksek NPS skoruna sahip lider oyuncular arasında yer almakta ve bu başarıyı daha da artırmaya odaklanmaktadır.

Veriye Dayalı Yönetim Anlayışı

Teknosa, “Yeni Neslin Sabancı’sı” vizyonu doğrultusunda, ileri veri analitiğini işi süreçlerinin merkezine koymaktadır. Müşterilerinin doğru ürüne doğru zamanda, doğru noktada ve uygun fiyatla erişebilmeleri için, çalışmalarını yapay zekâ algoritmalarından yararlanarak akıllı, geleceği tahmin eden veriye dayalı bir sistem ile yönetmekte ve sonuçları sürekli değerlendirerek gerekli iyileştirmeleri modellere entegre etmektedir. Uzun vadeli talep tahmin modellerini tedarik ve stok planlama süreçlerine dahil eden Şirket, bütçe planlama süreçlerini optimize etmektedir.

2024 yılında Teknosa, Veri Yönetimi Yol Haritası çerçevesinde aynı zamanda veri kalitesini temele koyarak, ürün ana verisini ve ürün açıklamalarını yapay zekâ tabanlı modeller ile zenginleştirmiştir. Şirket ayrıca, ikame ürün algoritmaları ile gerek stok yönetimini gerekse müşteri ürün önerilerini yeniden şekillendirmiş, bu çıktıları hem online hem de mağaza kanallarında uygulamaya almıştır.

Kişiselleştirme çalışmaları kapsamında müşterilerin çoklu kanal (omnichannel) davranışlarına göre oluşturulan modeller ile kampanya ve ürün önerileri geliştirilmekte ve müşterilere daha odaklı iletişim çalışmaları yapılmaktadır. Ayrıca, üretken yapay zekâ tabanlı modeller ile müşterilerin aradıkları ürünleri daha kolay bulmasını sağlamak amacıyla ürün öneri ve chatbot süreçlerini zenginleştirmeye başlamıştır. Teknosa, bu çalışmalarını 2025 yılında genişleterek devam ettirmeyi hedeflemektedir.

ERP Dönüşümü

Teknosa, mevcut ERP yapısını uçtan uca verimliliği artıracak, süreçlerin performansını ve kalitesini yükseltecek şekilde kapsamlı bir programla üst seviyeye taşımayı hedeflemektedir. Bu kapsamda, tüm birimlerde iş süreçlerinin belkemiğini oluşturan ERP altyapısı yenilenmektedir.

ERP uygulamasının çalıştığı sunucu altyapısı, yeni nesil güçlü işlemci ve teknolojiye sahip olan cihazlar ile yenilenmiştir. Bu değişim ile tüm iş süreçleri ve kurumsal uygulamalar daha hızlı erişilebilir hale gelmiştir.

Yedekleme-Geri Yükleme Altyapısı

Yedekleme altyapısı kullanılan disk üniteleri değiştirilerek günlük back-up süresi %400 oranında kısaltılmıştır. Ayrıca, kullandığımız yedekleme teknolojisi güncellenerek Air Gap (izole) özelliği

devreye alınmıştır. Bu teknoloji ile yedekten geri dönüş süreleri de aynı oranda kısalmış ve veri güvenliği ile iş sürekliliği sağlanmıştır.

Yardım Masası Destek Operasyonları

Mevcut yardım masası uygulaması ile SLA takibi yapılmadığı için global standartlarda hizmet verebilen yeni nesil ITSM (Bilgi Teknolojileri Hizmet Yönetimi) uygulamasına geçiş yapılmıştır. Bu değişiklik sayesinde iç kullanıcılardan gelen problem ve taleplerin çözüm süreleri %30 oranında azalmış, Samsun’da açılan BT Çağrı Merkezi ile gelen destek talepleri 20 saniye altında cevaplanmaya başlamıştır.

İKLİMSA

İklimsa, iklimlendirme pazarının %80’ine hitap etmektedir.

Teknoloji perakende zinciri Teknosa çatısı altında 39 yıldır faaliyet gösteren İklimsa hem tüketicilerin hayatına hem de dünyaya değer katan yenilikçi uygulamalarıyla sektöre öncülük etmektedir. Sabancı Holding güvencesiyle dijitalleşme, benzersiz müşteri deneyimi ve sürdürülebilirlik odağıyla istikrarlı bir biçimde büyüyüp genişleyen İklimsa, Türkiye’nin dört bir yanında 500’den fazla satış-servis ağı ve 5 bölge müdürlüğüyle hizmet vermektedir.

İklimlendirme sektöründe perakendeden kurumsal projelere kadar pek çok öncü uygulamayı tüketicilerle buluşturan İklimsa, sektöründe bir ilke imza atarak ikinci iş modeli olan Güneş Enerjisi Sistemleri (GES) alanında Türkiye’nin her yerinde aynı yüksek ürün ve hizmet kalitesi ile perakende ve kurumsal projelerle çevreye dost ve ekonomik tasarruflu sürdürülebilir uçtan uca çözümler sağlamaktadır. İklimsa, üçüncü iş modeli Kurumsal Elektronik Satış ile de firmaların tüm elektronik ihtiyaçlarını Teknosa’nın geniş marka ağı ve ürün çeşidi ile tek bir satış noktasından karşılarken aynı zamanda da yetkili satıcı ve servisleri ile kobilere elektronik ürün satışı yaparak ek kazanç imkânı tanımaktadır.

İklimlendirme

İklimsa, iklimlendirme sektöründe perakende müşterilerinden kurumsal müşteri ve kamu kurumlarına kadar geniş bir alanda hizmet vermektedir. Ürün gamında, perakende müşterilere yönelik duvar tipi klimalardan ofis, iş merkezi, otel, hastane gibi kamu ve kurumsal projelere yönelik merkezi klima sistemlerine kadar zengin marka ve ürün çeşitliliğine sahip olan İklimsa, iklimlendirme pazarının %80’ine hitap etmektedir.

Perakende müşterilerinin kullanımına uygun olarak duvar tipi klimalarda kendi klima markası Sigma, kendini ispat etmiş dünya markaları Mitsubishi Heavy Industries ve Fujitsu ile A+++ enerji verimliliği, inverter teknolojisi, teknolojik donanımları ve uygun ödeme koşulları ile zengin bir ürün gamı ve hizmet seçeneği sunmaktadır. Bu markalar ile profesyonel seride salon, kaset, kanallı, tavan ve yer-tavan tipi klimalar; multi seride duvar, kaset, tek yöne kaset ve kanallı tip klimalar ile iklimlendirme çözümleri sunulmaktadır. İklimsa, duvar tipi klimalarda son iki yılda adet bazında %70, multi ürün grubunda adet bazında %11 büyümeye sağlamıştır.

Isı pompalarında ise İklimsa, kendi markası Sigma ile elektrikli veya fosil yakıtlara bağlı ısıtma sistemlerinin mevcut olmadığı veya kurulum maliyetlerinin yüksek olduğu durumlarda hem ısıtma hem de soğutma yapabilen sistemler olması açısından büyük avantaj sağlamaktadır. Monoblok ısı pompalarının da mevcut ısı pompası ürün gamına dahil olmasıyla son iki yılda adet bazında %200 büyümeye gerçekleşmiştir. VRF (değişken debili) klima sistemlerinde İklimsa, banka, hastane, iş merkezi ve okul gibi proje yönetimi gerektiren mekanlar için profesyonel klima çözümlerinde üstün teknolojiye sahip kendi markası Sigma ve Samsung ile fark yaratmaktadır. İklimsa, son iki yılda dış ünite adeti bazında %68 büyümeye sağlamıştır.

Havalandırma sistemlerinde yine kendi markası Sigma Flex marka klima santrali ve ısı geri kazanım cihazı ile iç ortam hava kalitesini en ideal düzeye çıkararak konforun yanında yüksek enerji tasarrufu sağlanmaktadır. İklimsa, iklimlendirme iş kolunda güçlü iş birlikleri, ürün gamına kattığı yeni marka ve ürün grupları ile geleceğe sağlam adımlar atmaya devam etmektedir.

İklimsa, satış sonrası hizmette de müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda alanında uzman, profesyonel ekip ve uzman servis ağı ile hizmet verirken sektöre örnek olmaktadır. Bu kapsamda İklimsa, montaj seti uygulaması ile her müşterisine kaliteli montaj malzemesi ve standart montaj hizmeti sunarken altı yıla kadar uzayan ek garanti hizmeti ile de uzun süreli riskleri bertaraf etmektedir. VRF sistemlerinde sorunsuz proje teslimatı sağlamak amacıyla, şantiye denetimlerinde uygulamaya koyduğu endoskopik kamera kontrol sistemleri ile standart ve hassas denetleme gerçekleştirerek olası risklerin önüne geçilmesi için gerekli teknolojiyi eksiksiz kullanmaktadır.

Yetkili servislerin bilgilerini güncel tutmak ve yeniliklere hazırlamak için periyodik eğitimler veren İklimsa, yetkili servislerinin FGAS mesleki yeterlilik belgesine sahip olması için organizasyonlar yaparak sürdürülebilir çevrecilik bilincini artırmakta ve yasal mevzuata uyum sağlamaları konusunda yönlendirmelerde bulunmaktadır.

Güneş Enerji Sistemleri (GES)

İklimsa, endüstriyel ölçekteki Çatı ve Arazi Güneş Enerji Sistemleri (GES) projelerini uçtan uca anahtar teslim olarak yürütmenin yanı sıra konutlara yönelik bataryalı/bataryasız GES çalışmalarını Türkiye'nin her yerinde aynı yüksek ürün ve hizmet kalitesi ile gerçekleştirmektedir.

Konusunda uzman GES tasarım mühendisleri, satış yöneticileri ve proje yöneticileri ile Türkiye'nin beş Bölge Müdürlüğü'nde faaliyet göstermektedir. Türkiye genelinde yaygın satış ve servis ağıyla beraber belirlediği yüksek standartlar ile santral tasarım, satış, kurulum ve kabul süreçlerinden bakım ve onarım süreçlerine kadar pek çok alanda kurumsal hizmetler vermektedir.

2024 yılında Türkiye genelinde 100 firma yetkili satıcılık sözleşmesi imzalayarak iş koluna katılmıştır. Daha önce GES kurulumu için UGETAM mesleki yeterlilik belgesi alarak sertifikalandırılan 49 İklimsa yetkili servisi içerisinde; 11 servis ile 34 proje montajı yapılmıştır.

İklimsa, farklı büyüklüklerde toplam 28,2 MW gücünde GES proje satışı gerçekleştirmiş ve teklif verdiği toplam 450 MW gücündeki 436 adet projeyi de yakından takip etmektedir. Şirket ayrıca, Akbank, Garanti Bankası, Türkiye Vakıf Katılım Bankası ve Şekerbank ile yaptığı anlaşmalarla müşterilerine finansal çözüm desteği de sağlamaktadır.

İklimsa, ev ve iş yerlerinde tak çalıştır biçiminde kullanabilen mobil AC araç şarj istasyonu satış ve kurulumları da gerçekleştirmektedir.

Firmalara Elektronik Ürün Satışı (B2B)

İklimsa Kurumsal Elektronik Satış Müdürlüğü, kurumsal firmaların tüm elektronik ihtiyaçlarını geniş marka ve ürün çeşidi ile tek bir satış noktasından karşılayarak firmaların kurumsal ihtiyaçlarına özel çözümler sunmaktadır. İhtiyaca uygun ürün ve fiyat teklifi hazırlığı, ürün seçiminde yapılan danışmanlık ile firmaların satın alma süreçleri kolaylaştırılmaktadır. Firmalara yapılan saha ziyaretleri, online toplantılar, ihale portallarına katılım sağlanması ile müşteri portföyü ve satış hacmi artarken, Teknosa mağazalarında geçerli olan kurumsal hediye kartları ile de kurumsal firmaların çalışan ve bayileri, geniş ürün gamındaki binlerce ürünle buluşturularak ciro artışına katkı sağlanmaktadır.

İklimsa, eş zamanlı olarak yetkili satıcı ve yetkili servislerinden oluşan satış kanalıyla da KOBİ'lerin Teknosa ürün gamındaki tüm elektronik ihtiyaçlarını geniş marka ve model yaygınlığı ile tek bir satış noktasından karşılayarak çözümler sunmaktadır. Aynı zamanda, satış ağı sayesinde satın alma sürecindeki tüm aşamalarda, ihtiyaçlara uygun ürünlerin belirlenmesi, hızlı sevkiyat, satış sonrası yönlendirme ve destek ile de firmaların ürün tedarik sürecini kolaylaştırırken sektörel bazlı kampanyalar düzenleyerek avantajlar sağlamaktadır.

Kurumsal Satış

Teknosa, İklimsa markası altında kurumsal satış hizmetiyle şirketlere ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetlere yönelik en uygun çözümleri sağlamaktadır. Teknosa kurumsal satış ürün gamı, güven ve kalite anlayışının yanı sıra sunduğu destekle de en üst seviyede müşteri memnuniyetini hedeflemektedir. Hizmet, talebe uygun ürün ve fiyat teklifi hazırlığı, ürün seçiminde danışmanlık, yönlendirme hizmeti ve sevkiyat hızıyla, kurumsal alışverişi keyfe dönüştürmektedir.

Bu kapsamda tüm işletmeler, teknolojik ürün ihtiyaçlarını, kurumsal fiyat avantajları ve ürünleri kiralama hizmetiyle Teknosa aracılığıyla temin edebilmektedir. Ayrıca tüm Teknosa mağazalarında geçerli kurumsal hediye kartlarıyla firmalara, çalışanlarını, müşterilerini, bayilerini, acentelerini veya iş ortaklarını yüzlerce teknoloji ürünüyle buluşturma imkânı da sunulmaktadır.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

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

Şirket, sürdürülebilirliği iş yapış şeklinin temel bileşenlerinden biri olarak konumlandırmakta ve çevresel, sosyal ve yönetim alanlarında uluslararası standartlara uyum sağlamak için sürekli olarak çaba göstermektedir. Şirket, iklim krizi gibi küresel sorunları sürdürülebilirlik öncelikleri arasında değerlendirerek, "Geleceği Korumak Teknosa'da Güzel" anlayışıyla hareket etmekte ve çözümün bir parçası olma yönünde kararlı adımlar atmaktadır.

İklim değişikliğinin faaliyetleri üzerindeki olumsuz etkilerini dikkatle inceleyen Teknosa, iklim krizi bağlamında risk ve fırsat değerlendirmeleri yaparak gerekli stratejileri belirlemekte ve bu doğrultuda atılacak adımları şekillendirmektedir. şirket, küresel, çevresel ve sosyal trendleri takip etmekte, bu gelişmeleri iş stratejileriyle uyumlu hale getirmekte ve sürdürülebilirlik yolculuğında güçlü bir liderlik örneği sergilemektedir.

Teknosa, sürdürülebilirlik konusundaki öncü rolünü sürdürerek şeffaflık, toplumsal cinsiyet eşitliği, döngüsel ekonomi, sorumlu kaynak kullanımı ve atık yönetimi gibi önemli alanlarda bilinçlendirme çalışmalarına da devam etmektedir. Hem bugünün hem de geleceğin değer yaratımına odaklanan Teknosa, sektörüne örnek olma yolunda kararlı bir şekilde ilerlemektedir.

Çevre politikası ile ilgili detaylı bilgiye Teknosa Entegre Yönetim Sistemleri Politikası adresinden ulaşılabilir.

Çevresel, sosyal ve yönetim (ÇSY) alanlarındaki sürdürülebilirlik stratejisini geliştirmek, ilgili politika, hedef ve uygulama planlarını oluşturmak ve bu süreçlerin yürütülmesi, izlenmesi, denetlenmesi, gözden geçirilmesi ve iyileştirilmesini sağlamak amacıyla 2023 yılında kurulan Sürdürülebilirlik Komitesi, etkin bir şekilde faaliyetlerine devam etmektedir. Komite, gerektiğinde Yönetim Kurulu'nu ve diğer üst yönetim organlarını çalışmalarıyla desteklemektedir.

Sürdürülebilirlik Çalışma Grupları, şirket'in ÇSY alanlarındaki inisiyatiflerini uygulamaya yönelik program ve projeler tasarlamak için bir araya gelmekte ve faaliyetlerini çevik çalışma prensipleri doğrultusunda yürütmektedir. İklim kriziyle mücadele, sürdürülebilir stratejik iş modelleri ve toplumsal değer yaratma olmak üzere üç ana alanda faaliyet göstermekte olan bu gruplar, 2024 yılında yeni iş birlikleri ve projelerle etkisini artırmayı hedeflemiştir.

Sürdürülebilirlik konularının yönetimi, İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı'na bağlı olarak faaliyet gösteren ve gerekli durumlarda Genel Müdür, İcra Kurulu veya Sürdürülebilirlik Komitesi'ne raporlayan "Sürdürülebilirlik ve İş Güvenliği Müdürlüğü" tarafından yürütülmektedir. 2024 yılında ilgili Müdürlük hem iç operasyonlar hem de tedarik zinciri boyunca sürdürülebilirlik performansını artırmaya yönelik yeni yaklaşımlar ve projeler geliştirmiştir.

Detaylı bilgiye Sürdürülebilirlik Prosedürü ve Sürdürülebilirlik Komitesi Prosedürü'nden ulaşılabilir.

Teknosa'nın 2024 yılında sürdürülebilirlik kapsamında gerçekleştirdiği çalışmalardan bazıları şu şekildedir:

Raporlama, Strateji ve Bilinçlendirme

Teknosa, sürdürülebilirlik performansını, stratejisini, faaliyetlerinden kaynaklanan etkilerini ve yarattığı değeri paylaştığı önceki raporlarımızla birlikte **ilk Entegre Raporu'nu** 2024 yılında yayımlamıştır. Bu rapor, şirket'in 2023 yılındaki öncelikli konularını, bu konuları nasıl yönettiğini ve paydaşları için yarattığı değeri detaylı bir şekilde ortaya koymuştur.

Ayrıca rapor Teknosa'nın, "**2050 Net Sıfır Emisyon ve Sıfır Atık**" hedefi doğrultusunda sürdürülebilirlik alanındaki çalışmalarını ve performansı ile yarattığı değeri de içermektedir. Bununla

birlikte Şirket, sera gazı envanterini (Kapsam 1, 2 ve 3), Bilim Temelli Hedefler Girişimi (SBTi) emisyon azaltım hedeflerini, sıfır emisyon yol haritasını içeren **İklim Geçiş Raporu’nu** da yayımlanmış ve paydaşlarına sunmuştur. Bu raporlar, Teknosa’nın karbon ayak izini azaltma konusundaki kararlılığını ve şeffaflığını göstermektedir.

Teknosa Sürdürülebilirlik Raporlarına ve İklim Geçiş Raporu’na <https://yatirimci.teknosa.com/surdurulebilirlikraporlari> ulaşılabilir.

2022 yılında ilk kez raporlama yapılan Karbon Saydamlık Projesi (Carbon Disclosure Project-CDP) İklim Değişikliği programı kapsamında, 2023 yılında ilgili iyileştirme çalışmaları ve uygulamaları yürütülerek “Liderlik (A- puanı)” skoru elde edilmiştir. 2024 yılında, İklim değişikliği raporlamasında A skoru alınarak A listesine girme başarısı gösterilmiştir. Ayrıca, ilk kez gerçekleştirilen su güvenliği raporlamasında ise B- skoru elde edilmiştir.

Teknosa CDP İklim Değişikliği Skorları:

İklim Değişikliği

2022: B-

2023: A-

2024: A

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

Teknosa Sürdürülebilirlik Performansı

Çevre

2021 A-

2022 A+

2023 A+

Sosyal

2021 B+

2022 B+

2023 A

Yönetişim

2021 C

2022 C-

2023 B-

Genel Skor

2021 B

2022 B

2023 A-

Teknosa, sürdürülebilirlik performansını uluslararası standartlarda değerlendirme hedefi doğrultusunda 2022 yılında Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksi için tercih edilen LSEG (London

Stock Exchange Group) ÇSY endeks platformunda ilk kez skorlamaya tabi tutulmuştur. Şirket, 2023 yılı verilerini de platforma girerek sürdürülebilirlik alanındaki ilerlemesini şeffaf bir şekilde paylaşmıştır. 2021, 2022 ve 2023 yıllarına ait ÇSY endeksi skorları incelendiğinde, çevre kategorisinde 2021’de A-, 2022 ve 2023’te A+; sosyal kategoride 2021 ve 2022’de B+, 2023’te ise A seviyesinde performans sergilediği görülmektedir. Şirket, yönetim kategorisinde ise 2021 yılında C, 2022 yılında C- ve 2023 yılında B- seviyesinde değerlendirilmiştir. Bu kategorilere bağlı olarak, genel skorlar 2021 ve 2022 yıllarında B seviyesinde seyretmiştir. 2023 yılında ise A- seviyesine yükselmiştir. Teknosa, sürdürülebilirlik alanındaki güçlü yönlerini korurken gelişim fırsatlarına odaklanmayı sürdürmektedir.

Şirket, sürdürülebilirlik performansını daha kapsamlı bir şekilde değerlendirmek amacıyla 2022 yılında ilk kez EcoVadis platformunda da skorlamaya katılmış ve 48 puan alarak “Committed” madalyası kazanmıştır. Bu puan, Şirket’in sektör ortalamasının 7 puan üzerinde bir performans sergilediğini ortaya koymaktadır. 2023 yılına ait EcoVadis skoru henüz açıklanmamış olmakla birlikte Teknosa, bu alandaki çalışmalarını daha da ileri taşımayı hedeflemektedir.

Şirket, Topluluğun “Net Sıfır Emisyon” hedefi doğrultusunda tüm operasyonlarında 2050 yılına kadar net sıfır olmayı taahhüt etmektedir. Bu hedef için 2022 yılında başlatılan strateji geliştirme çalışmaları, 2023 yılında detaylandırılarak yol haritasının oluşturulması süreci tamamlanmıştır. Ayrıca, **2024 yılı Ekim ayında Kapsam 1, 2 ve 3 emisyonları için Bilimsel Temelli Hedefler girişimi (SBTi) taahhüdü verilerek Şirket’in sürdürülebilirlik stratejisinde önemli bir adım atılmıştır.**

Teknosa’nın belirlediği hedefler şu şekildedir:

- 2030 yılına kadar enerji verimliliği projeleriyle Kapsam 1 ve 2 emisyonlarında %42 azaltım sağlanması,
- 2025 yılına kadar yenilenebilir enerji kullanım oranının %80’e çıkarılması,
- 2030 yılına kadar yenilenebilir enerji kullanım oranının %100’e çıkarılması,
- 2030 yılına kadar Kapsam 3 emisyonlarının %67’sini kapsayacak şekilde tedarikçi anlaşması ve ekonomik yoğunluk hedefi.

Genel Müdürlüğümüz, WWF-Türkiye (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) iş birliğiyle yürütülen çalışmalar sonucunda WWF-Türkiye Yeşil Ofis-Yeşil Dönüşüm Diploması almaya hak kazanmıştır. Şirket, SKD Türkiye (İş Dünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği) üyesi olarak sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağlamayı sürdürmekte ve TÜSİAD Çevre ve İklim Değişikliği Çalışma Grubu’nda aktif bir şekilde yer almaktadır. Ayrıca Şirket, **2024 yılında Entegre Raporlama Türkiye Ağı’na (ERTA) ve Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi’ne (UN Global Compact) üye olmuştur.** Bu üyelikler Teknosa’nın sürdürülebilirlik alanında global standartları benimseme konusundaki kararlılığını göstermektedir.

Şirket, sürdürülebilirliği bir kurum kültürü haline getirme ve paydaşların bu konudaki farkındalığını artırma hedefi doğrultusunda, 2024 yılı boyunca düzenli olarak Sürdürülebilirlik Bültenlerini yayımlamaya devam etmiştir. Bu bültenler, sürdürülebilirlik yaklaşımı, hedefleri ve çalışmalar hakkında paydaşlarla şeffaf iletişimi desteklemektedir.

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

Çalışanların sürdürülebilirlik konusundaki farkındalığını artırmak amacıyla Teknosa Akademi üzerinden sürdürülebilirlik eğitimleri atanmış ve online eğitimler düzenlenmiştir; bunun yanı sıra çalışanlara yönelik sürdürülebilirlik anketleri ve webinarlar düzenlenmiştir. Bu çalışmalarla çalışanların sürdürülebilirlik bilinci artırılmaya devam edilmektedir.

Yeni konsept mağazalarda yer alan “Sürdürülebilirlik Etkileşim Alanı”, müşterilere enerji tasarrufu, karbon ayak izi ve plastik kirliliği gibi birçok konuda bilgilendirici içerikler sunmaktadır. Teknosa’nın güncel sürdürülebilirlik çalışmaları da bu alanlarda aktarılmaktadır. Aynı zamanda, bu alanlarda atıklar için geri dönüşüm kutuları bulundurularak müşterilerin çevreye duyarlı davranışlarını destekleyecek altyapı sağlanmıştır. 2024 yılında bu alanlar hem müşteri deneyimini geliştirmek hem de sürdürülebilirlik farkındalığını artırmak amacıyla 30 mağazada yaygınlaştırılmıştır.

2024 yılında, kalite, çevre, iş sağlığı ve güvenliği ile müşteri memnuniyeti alanlarında uluslararası standartlara uyum, Şirket tarafından alınan önemli sertifikalarla tescillenmiştir. **ISO 9001 (Kalite Yönetim Sistemi), ISO 14001 (Çevre Yönetim Sistemi), ISO 45001 (İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi) ve ISO 10002 (Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi) belgeleri**, Teknosa’nın sürdürülebilir yönetim anlayışını bir kez daha doğrulamaktadır.

Bu belgeler, Teknosa’nın müşterilerine daha iyi hizmet sunma, çalışanları için güvenli bir çalışma ortamı oluşturma ve çevresel etkilerini minimize etme taahhüdünü güçlendirmektedir. Yeni sertifikalarla birlikte, Şirket’in sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşma konusundaki kararlılığı pekiştirilmektedir.

Yenilenebilir Enerji ve Enerji Tasarrufu

Teknosa, enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji kullanımına yönelik çalışmalarını 2024 yılında da sürdürmüştür. Isıtma, soğutma ve aydınlatma sistemlerinde otomatik sensörlerin kullanıldığı 73 mağazada uygulanan çözümler sayesinde 2024 yılında 2,5 milyon kWh enerji tasarrufu sağlanmıştır.

Aydınlatma sistemlerinde yüksek verimliliğe odaklanan Teknosa, tüm mağazalarında LED dönüşümünü tamamlamıştır. Lojistik merkezi ve 70 mağazada yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik tedarik edilmekte olup, bu alanlarda 7.135.000 kW yenilenebilir enerji kullanımı sağlanmıştır. Şirket, yenilenebilir elektrik tüketim oranını 2025 yılına kadar %80’e çıkarma hedefiyle çalışmalarına devam etmektedir.

Bununla birlikte, Adana Sabancı İş Merkezi’nde yer alan Güneş Enerjisi Sistemi (GES) ile Teknosa’nın enerji tüketiminde yenilenebilir kaynakların payını artırarak çevresel sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşılmasına katkı sağlanmaktadır.

Bu yatırımlar, Teknosa’nın çevre dostu enerji çözümlerine olan bağlılığını pekiştirmekte ve Şirket’in karbon ayak izini azaltma yolundaki somut adımlarını gözler önüne sermektedir. Teknosa’nın bu alandaki yatırımları, çevresel sürdürülebilirlik hedeflerinin yanı sıra maliyet verimliliğini de artırmaktadır.

Atık Yönetimi ve Döngüsel Ekonomi

2050 Net Sıfır Atık hedefi paralelinde, Şirket'in ekosistemdeki doğal kaynaklara duyduğu saygı ile belirlediği su tüketimi ve plastik kullanımı azaltım hedefleriyle iyileştirme alanları tespit edilmiş ve gerekli aksiyonlar alınmıştır.

Bu kapsamda, Genel Müdürlük'te plastik/cam şişeler ve çevre kirliliğine sebep olan tek kullanımlık ürünler kullanımdan kaldırılarak yerine daha çevre dostu ürünlerle su tüketimine geçilmiş, çalışanlara termos ve geri dönüştürülmüş malzemeden üretilmiş bardaklar sağlanmıştır. Bu uygulamalar sayesinde tek kullanımlık plastikler Genel Müdürlük'te sıfırlanmıştır.

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

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

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

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

Merkez ofis ve lojistik merkezinde hayata geçirilen sıfır atık sisteminin mağazalarımızda da uygulanması çalışmalarına devam edilmiştir.

105 mağazada kullanılan elektronik etiket teknolojisi ile 2024 yılında 9 milyon 943 bin adet kâğıt etiket tasarrufu sağlanmış ve 1066 adet toner kullanımının önüne geçilmiştir.

Sürdürülebilir tüketimi teşvik etmek için bakım onarım hizmetleriyle 41.749 ürünün performansı artırılarak âtıl hale gelmesinin önüne geçilmiştir.

Aralık 2024'te lojistik merkezinde, Exitcom iş birliğiyle gerçekleştirilen "Sürdürülebilirlik ve E-Atık Eğitimi" ile "E-Atık İleri Dönüşüm Atölyesi" etkinliklerinde, elektronik atıkların nasıl yeniden hayata kazandırılabileceği aktarılmıştır. Bu etkinlikler, katılımcılara e-atıkların çevreye olan olumsuz etkilerini azaltmak ve kaynakları verimli kullanmak amacıyla ileri dönüşüm süreçleri hakkında bilgi verilmesini sağlamıştır. Bu sayede, elektronik atıkların doğru şekilde işlenmesi ve geri dönüşümü konusunda farkındalık yaratmak adına da önemli bir adım atılmıştır.

Tüketicileri bilinçlendirmek ve atık kirliliğini önlemek için "VARTA & TEMA Vakfı ile Atık Piller Fidana Dönüşsün!" Projesi'nde VARTA ile iş birliği yapılmaktadır.

Çalışma İlişkileri Yönetimi ve Mevzuata Uyum

Çalışma ilişkileri konuları, yürürlükteki mevzuata tam uyum içinde sürdürülmekte ve ilgili düzenlemeler düzenli olarak takip edilmekte, tüm fırsat ve teşviklerden etkin bir şekilde yararlanılmaktadır. Adil ve kapsayıcı bir çalışma ortamının oluşturulması hedefi doğrultusunda ise çalışanlar arasında dil, ırk, renk, cinsiyet, siyasi düşünce, inanç, din, mezhep, yaş, fiziksel engel ve benzeri nedenler ile ayrımcılık yapılmaması amaçlanmaktadır. Ayrıca, çalışanların iş ve özel yaşam dengelerini gözetken bir iş ortamı sağlanmaktadır. Kadınların, gençlerin ve engellilerin iş hayatına etkin katılımlarını sağlamak amacıyla teşvik edici uygulamalar hayata geçirilerek fırsat eşitliği sağlanmaktadır.

Bu yaklaşım, Teknosa'nın toplumsal faydayı artırma ve sürdürülebilir bir iş ortamı oluşturma taahhüdünü güçlendiren bir temel taşı oluşturmaktadır.

Çalışan Sağlığı ve Güvenliği

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

Tüm süreçler, iş sağlığı ve güvenliği uygulama ve ilkeleri dikkate alınarak, mevzuata uygun bir şekilde yürütülmektedir. Şirket'in iş güvenliği uzmanları ve bu kapsamda hizmet aldığı firmanın İSG profesyonellerince, çalışanlara güvenli ve sağlıklı bir çalışma ortamı sağlamak amacıyla risk değerlendirme çalışmaları ve saha kontrolleri yapılmakta, gerekli eğitimler verilmekte ve bilinçlendirme faaliyetleri yürütülmektedir.

"Kayıpsız ve kazadan uzak" çalışma hedefine ulaşmak için Şirket'in, İSG kültürü kapsamında, ramak kala olay ve tehlike tespit durumları takip edilmekte ve çalışanların geri bildirimleri dikkate alınarak sürekli iyileştirme çalışmaları gerçekleştirilmektedir.

Teknosa bugüne dek olduğu gibi gelecekte de Teknosa Entegre Yönetim Sistemleri Politikası kapsamında, Şirket'in faaliyet gösterdiği tüm bölgelerde, çalışanlarıyla birlikte sağlık ve güvenlik ilkelerini eksiksiz olarak benimseyerek hareket etmeyi sürdürecektir.

İNSAN KAYNAKLARI

İnsan Kaynakları Politikası, Şirket'in hedef ve stratejileri ile Sabancı Topluluğu İnsan Kaynakları ve "Yeni Neslin Sabancı'sı" vizyonu doğrultusunda tasarlanmıştır. İnsan Kaynakları yönetim ve uygulamalarının hedefi, çalışanlara amaç ve kendini gerçekleştirme imkânı veren, adil, sürekli gelişimi, katılımı, yüksek performansı ve çeşitliliği destekleyen bir çalışan deneyimi sağlamaktır.

“Yeni Neslin Sabancı’sı” Kültürü

Teknosa, “Yeni Neslin Sabancı’sı” vizyonu doğrultusunda, müşterilerin ve tüm paydaşların, ihtiyaç ve beklentilerini odağına koyan, farklı görüşlere değer veren ve kararlara geniş çaplı katılımı önemseyen, yenilikçiliğin öncüsü olan, hata yapmaktan korkmayan, bunu bir gelişim fırsatı olarak görüp öğrenen, uzun vadeli ve sürdürülebilir değer yaratmaya odaklanan bir kültür olmaktadır.

“Yeni Neslin Sabancı’sı” değerlerinde samimiyet, sürekli gelişim, katılım, cesaret ve tutku yer almaktadır.

Sabancı Yetkinlik Modeli

Büyü(t)	Dönüş(tür)	Bağlantılar Kur
Sabancılı Geleceğe Hazır Lider, ✓ Tutarlı bir şekilde sonuçlara yön vererek, kendini ve başkalarını zorlayarak, hedeflere ulaşmak ve engelleri aşmak için hızlı hareket ederek, ✓ Taahhütlerin yerine getirilmesinde hesap verilebilirliği sağlayarak, aciliyet duygusu ile başarılması gerekenler konusunda sorumluluk alarak, ✓ Dayanıklılığı koruyarak, zorlu durumlarla karşı karşıya kaldığında bile pozitif ve kendinden emin bir şekilde zorlukların üstesinden gelerek, ✓ Doğru zamanda nitelikli kararlar almak ve ilerlemek için verilerden yararlanmak ve sağduyulu olmak arasında denge sağlayarak, ✓ Başarı ihtiyacını ortaya koyarak, hedeflerin ötesine geçen sonuçlar sunarak, ✓ Güçlü bir güvenilirlik duygusu ile taahhütleri yerine getireceğine inanılarak güçlü, dengeli bir benlik ve sorumluluk duygusuyla büyü(tü)r.	Sabancılı Geleceğe Hazır Lider, ✓ Büyük resme odaklanarak, sürdürülebilir değer ve rekabet avantajı sağlayan güvenilir gelecek senaryoları tasarlayarak, ✓ Küresel perspektifle trendleri okuyup çığır açan stratejilere dönüştürmek için yeniyi sistematik olarak takip ederek, ✓ Başkaları için nasıl bir değer yaratmak istediğini bilip Topluluk vadedine yön vererek ve bunu yaparken başkalarına ilham olarak, ✓ Zor meseleleri ele alma ve hassas mesajları paylaşma konusunda cesaretle hareket ederek, başkalarının olası direncine rağmen yeni fikirleri veya yaklaşımları savunarak, ✓ Belirsizliğe karşı toleranslı olarak ve ileride ne olacağı belirsiz olsa bile immesini koruyarak, hesaplı risk alma konusunda rahat hissederek, ✓ Yeni yaklaşımları değerlendirme konusunda açık fikirli ve araştırmacı olarak, gelişen durumları ele alıp yönetmek için kendi düşünce tarzını ve tavırlarını duruma göre uyumlayarak, yeni ve daha iyiyi çevik bir şekilde yaratarak dönüş(tür)ür.	Sabancılı Geleceğe Hazır Lider, ✓ Şirket içinde ve dışında bağlantılar kurarak, ilişkilerinden başarılı bir şekilde yararlanarak, beklentileri şekillendirmek, etkilemek ve uyumu sağlamak için paydaşların bakış açılarını dengeleyerek, ✓ Çevik biri olarak yeni yaklaşımları denemeye ve öğrenmeye açık kalarak, öğrendiklerini yeni ve farklı ortamlarda sabırla, ısrarla ve olumlu bir tutumla uygulayarak, ✓ Ortak hedeflere ulaşmada her ekip üyesinin benzersiz becerilerinden ve güçlü yönlerinden yararlanıp etkili ekipler oluşturarak, “bütünün parçaların toplamından daha büyük olmasını” sağlayarak, ekip üyelerini geliştirip ve “tek ekip” zihniyetini oluşturarak, ✓ Düşüncesini ve duruşunu rahatlıkla ortaya koyma konusunda kendine güvenen bir söylemle başkalarını ikna etme becerisi göstererek, ✓ Meraklı bir zihniyet ve araştırmacı bir yaklaşım sergileyerek, mevcut bilgilerini zenginleştirmek için yeni fikirleri, bilgileri kullanan, yeni insanları keşfetmeye ve anlamaya istekli bir şekilde, ✓ Farklı bakış açılarına, iş yapma biçimlerine ve kültürlere açıklık göstererek, proaktif bir şekilde birden fazla kaynaktan bilgi isteyerek düşünce çeşitliliğinden yararlanıp ilave değer yaratmanın yollarını arayarak başkalarıyla saygıyla bağlantılar kurar.

Büyü(t)

Sabancılı Geleceğe Hazır Lider,

- Tutarlı bir şekilde sonuçlara yön vererek, kendini ve başkalarını zorlayarak, hedeflere ulaşmak ve engelleri aşmak için hızlı hareket ederek,
 - Taahhütlerin yerine getirilmesinde hesap verilebilirliği sağlayarak aciliyet duygusu ile başarılması gerekenler konusunda sorumluluk alarak,
 - Dayanıklılığı koruyarak, zorlu durumlarla karşı karşıya kaldığında bile pozitif ve kendinden emin bir şekilde zorlukların üstesinden gelerek,
 - Doğru zamanda nitelikli kararlar almak ve ilerlemek için verilerden yararlanmak ve sağduyulu olmak arasında denge sağlayarak,
 - Başarı ihtiyacını ortaya koyarak, hedeflerin ötesine geçen sonuçlar sunarak,
 - Güçlü bir güvenilirlik duygusu ile taahhütleri yerine getireceğine inanılarak
- güçlü, dengeli bir benlik ve sorumluluk duygusuyla büyü(tü)r.**

Dönüş(tür)

Sabancılı Geleceğe Hazır Lider,

- Büyük resme odaklanarak, sürdürülebilir değer ve rekabet avantajı sağlayan güvenilir gelecek senaryoları tasarlayarak,
- Küresel perspektifle trendleri okuyup çığır açan stratejilere dönüştürmek için yeniyi sistematik olarak takip ederek,

- Başkaları için nasıl bir değer yaratmak istediğini bilip Topluluk vaadine yön vererek ve bunu yaparken başkalarına ilham olarak,
- Zor meseleleri ele alma ve hassas mesajları paylaşma konusunda cesaretle hareket ederek, başkalarının olası direncine rağmen yeni fikirleri veya yaklaşımları savunarak,
- Belirsizliğe karşı toleranslı olarak ve ileride ne olacağı belirsiz olsa bile ivmesini koruyarak, hesaplı risk alma konusunda rahat hissederek,
- Yeni yaklaşımları değerlendirme konusunda açık fikirli ve araştırmacı olarak, gelişen durumları ele alıp yönetmek için kendi düşünce tarzını ve tavırlarını duruma göre uyumlayarak, yeniyi ve daha iyiyi çevik bir şekilde yaratarak dönüş(tür)ür.

Bağlantılar Kur

Sabancı Geleceğe Hazır Lider,

- Şirket içinde ve dışında bağlantılar kurarak, ilişkilerinden başarılı bir şekilde yararlanarak, beklentileri şekillendirmek, etkilemek ve uyumu sağlamak için paydaşların bakış açılarını dengeleyerek,
- Çevik biri olarak yeni yaklaşımları denemeye ve öğrenmeye açık kalarak, öğrendiklerini yeni ve farklı ortamlarda sabırla, ısrarla ve olumlu bir tutumla uygulayarak,
- Ortak hedeflere ulaşmada her ekip üyesinin benzersiz becerilerinden ve güçlü yönlerinden yararlanıp etkili ekipler oluşturarak, “bütün parçaların toplamından daha büyük olmasını” sağlayarak, ekip üyelerini geliştirip ve “tek ekip” zihniyetini oluşturarak,
- Düşüncesini ve duruşunu rahatlıkla ortaya koyma konusunda kendine güvenen bir söylemle başkalarını ikna etme becerisi göstererek,
- Meraklı bir zihniyet ve araştırmacı bir yaklaşım sergileyerek, mevcut bilgilerini zenginleştirmek için yeni fikirleri, bilgileri kullanan, yeni insanları keşfetmeye ve anlamaya istekli bir şekilde,
- Farklı bakış açılarına, iş yapma biçimlerine ve kültürlere açıklık göstererek, proaktif bir şekilde birden fazla kaynaktan bilgi isteyerek düşünce çeşitliliğinden yararlanıp ilave değer yaratmanın yollarını arayarak

başkalarıyla saygıyla bağlantılar kurar.

İşe Alım ve Kariyer Yönetimi

İşe alım süreci, adayların Sabancı değerlerine ve Şirket kültürüne uygunluğunun değerlendirilmesinin yanı sıra potansiyellerini ve yetkinliklerini de ölçmeyi hedeflemektedir.

Bu doğrultuda, yetkinlik bazlı mülakatlar, kişilik envanterleri, genel yetenek sınavları, yabancı dil sınavı ve pozisyonunun gerekliliklerine göre teknik test ve değerlendirme merkezi uygulamaları ile işe alım süreci yürütülmektedir.

Yetenekleri Şirket’e çekebilmek için Şirket dışındaki yetenekler proaktif ve sürekli bir şekilde takip edilmekte ve kritik pozisyonlar için iç adayların yanı sıra dış yetenekler de değerlendirilmektedir. Genç yetenekleri de Şirket’e katabilmek adına çeşitli programlar yürütülmektedir. Teknoloji ekiplerini kapsayan “HTTP: High-Tech Team Power”, Tedarik Zinciri ve Kategori Yönetimi ekiplerini kapsayan ve kadın çalışanlara yönelik “What’SUP: Women’re Here at Talents in Supply”, mağazacılık ekiplerini kapsayan ve kadın çalışanlara yönelik “TeknoSaha Genç Kadınlar Programı” ve üniversite stajyerlerini kapsayan “Teknosa Step” staj programları aktif olarak sürdürülmektedir.

Kariyer yönetimi süreci, tüm çalışanları kapsayacak şekilde belirli kriterlerle yönetilmektedir. Süreçler, “Terfi”, “Yatay Kariyer Yönetimi”, “Mağazadan Merkeze Geçiş ve Merkezden Mağazaya Geçiş” olarak dört başlıkta yürütülmektedir.

Organizasyonel İklim ve Çalışan Bağlılığı Yönetimi

Şirket, çalışanların öneri ve beklentilerini dikkate almayı, bağlılığı güçlendirici yaklaşımları sürekli geliştirmeyi, güvenli, sağlıklı, etik değerlerin yaşatıldığı, iş ve özel yaşam arasındaki dengeyi dikkate alan bir iş ortamı sağlamayı ve doğru liderlik stilleri ile pozitif bir organizasyonel iklim yaratarak çalışan bağlılığının sürekliliğini sağlamayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda, bağımsız şirketler aracılığı ile düzenli olarak çalışan bağlılığı ve memnuniyeti araştırması yapılmakta ve bu süreç içinde çalışanların öneri ve beklentileri de toplanmaktadır.

Bu araştırmalar dışında, yine bağlılık ile doğrudan ilişkili 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, gerekli aksiyon planları hedeflere alınarak hayata geçirilmekte ve gelişimleri takip edilmektedir.

Performans Yönetimi

Performans Yönetimi süreci, çalışanların başarılı iş sonuçlarını, kurum kültürü ve değerlerine uygun davranışlarını ve yüksek performanslarını ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır. Bu doğrultuda çalışanlar, Şirket hedefleriyle ilişkili bireysel iş hedefleri ve odaklanmak istedikleri yetkinlik gelişim hedeflerini yıl boyunca sürekli erişime açık olan performans sistemi aracılığıyla takip etmekte ve her yıl sonunda yöneticileriyle karşılıklı geri bildirimlerle performanslarını değerlendirmektedir.

Tanıma, Takdir ve Toplam Ödül Yöntemi

“Tanıma, Takdir ve Toplam Ödül Yönetimi” süreci, adil, objektif, yüksek performansı destekleyen, çalışanların iş hedeflerine katkısını ve yetkinliklerini merkeze alan, ödüllendirici, motive edici ve rekabetçi ücret, yan haklar ve tanıma takdir uygulamalarını içermektedir.

“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 görece katkısı, rol için gerekli bilgi, beceri, deneyim ve yetkinlikleri dikkate alınarak değerlendirilmekte ve bu değerlendirme baz alınarak oluşturulan iş kademesi yapısı, ücret ve yan haklar yönetimine baz oluşturmaktadır.

“Teknosa Değerleri Yaşatanlar Ödül Sistemi” ile Teknosa değerlerinin benimsenmesini sağlamak, çalışanlar arasında sinerji yaratmak ve iletişimi artırmak, çalışanların kazanacakları ödüller ile motive olmalarını sağlamak, mutlu çalışanlar ile güler yüzlü hizmet sağlayıp iç ve dış müşteri memnuniyetini artırmak amaçlanmaktadır.

“TeknoThink” ile çalışanların bilgi deneyimlerinden yola çıkarak Teknosa’nın yıllık stratejik hedefleri ışığında gelişimine pozitif katkı sağlayacak fikirlerin alınması ve uygulanmasına karar verilen önerileri hayata geçirmek amaçlanmaktadır. Bu sayede çalışanları, yönetimin alacağı kararlara dahil etmek, kurumsal aidiyet duygusunu pekiştirmek, kurumsal işleyişe değer ve dinamizm kazandırmak hedeflenmektedir.

Ücret yönetimi, makroekonomik veriler, piyasada geçerli ücret politikaları ve Şirket’in uzun vadeli hedeflerini dikkate alarak oluşturulan ücret politikaları kullanılarak, kişilerin iş büyüklükleri, performansları, Şirket içi ve Şirket dışı ücret dengesi 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 ve Şirket bazında değişen içeriklerde “Yan Haklar” uygulamaları bulunmaktadır.

İK Veri Analitiği ve Dijitalleşme

Tüm insan kaynakları süreçlerinde veriye dayalı karar verme kültürü yaratma amacı ile sistem ve süreçler düzenli olarak gözden geçirilerek tüm insan kaynakları ekiplerinin becerileri bu yönde geliştirilmekte ve Topluluk genelinde bu kültürün oluşması için çalışılmaktadır.

Topluluk şirketlerindeki tüm çalışanlara ait İK verilerinin temizlenip zenginleştirilerek ortak bir veri tabanına aktarılması ve bu verinin kullanılmasıyla “İnsan Kaynağı Analitiği” uygulamaları ile değer üretilmesi amaçlanan “İKolay Veri Tabanı ve Analiz Sistemi” bulunmaktadır.

İşe giren ve işten ayrılan çalışanların verilerinden ve istatistiklerinden yola çıkarak data modellemesi metodolojisi kullanılarak oluşturulan “İnsan Kaynağı Analitiği” projeleri devam etmektedir.

İşveren Markası

İnsan Kaynakları tarafından yönetilen ve LinkedIn, Facebook ve Instagram’dan takip edilebilen Teknosa Kariyer sayfaları doğru yetenekleri Şirket’e çekmek amacıyla etkin şekilde yönetilmektedir. Kariyer sayfalarında; en iyi uygulamalar, çalışanların yaptıkları işle ilgili paylaştığı tüyolar ve bilgilendirmeler, açık pozisyonlar, ilanlar ve şirket içi haberlere yer verilmektedir.

Esenlik Uygulamaları

- Hibrit çalışma sistemi (Yapılan işin hibrit çalışmaya uygun olduğu rollerde)
- Prim sistemi (Göreve göre değişiklik göstermektedir)
- Özel Sağlık Sigortası, İşveren Katkı Bireysel Emeklilik Sistemi ve Hayat Sigortası
- Bir ay uzaktan çalışma
- Ergonomi desteği
- İnternet ve elektrik desteği
- Yüksek lisans desteği
- Çalışanların çocukları için öğrenim desteği ve bursu
- Toplantısız saatler
- Doğum günü izni
- Sosyal yaşam destekleri (MultiSport, StudioCanlı, TeknoYaşam, Teknosa Gönüllüleri)

TeknoYaşam

Teknosa çalışanları arasında sinerji yaratmak amacıyla spor, kültür ve sanat alanlarında etkinlikler düzenleyen ve Şirket personelinin düzenlenen farklı aktiviteler ile ekip halinde sosyalleşmesine imkân sağlayan TeknoYaşam Grubu'nda, Şirket içinde oluşturulan kulüpler bulunmaktadır (Teknosa Tiyatro Kulübü, Teknosa Kitap Kulübü, Teknosa E-Spor Kulübü, Teknosa Film Kulübü, Teknosa Dans Kulübü, Teknosa Voleybol Kulübü, Teknosa Basketbol Kulübü, Teknosa Futbol Kulübü). Bu kulüpler aracılığıyla çalışanların ilgi duyduğu farklı alanlarda gelişimlerinin sağlanmasının yanı sıra kurum içi iletişim de güçlendirilmektedir. TeknoYaşam Grubu, bugüne kadar birçok turnuva, konser, tiyatro ve gösteri organizasyonu düzenlemiştir. TeknoYaşam Grubu, Teknosa ailesinin büyüklüğünü de fırsat olarak kullanarak sosyal sorumluluk çalışmaları gerçekleştirmekte, ihtiyacı olan kurum, kuruluş ve kişilere yardımda bulunmaktadır.

Eğitimin Yenilikçi Adresi Teknosa Akademi

Teknosa, müşteri ve çalışan memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak için nitelikli, konusunda uzman çalışanlar yetiştirmeye öncelik vermektedir. Bu amaçla 2005 yılında kurulan ve Türkiye teknoloji perakendeciliğinin ilk akademisi olan Teknosa Akademi, çalışanlara çeşitli programlar vasıtasıyla eğitim ve gelişim fırsatları sunarak kariyer yolculuklarına rehberlik etmektedir. On sekiz yılda 1.867.000 saate varan eğitim ile 22.350'den fazla kişinin mezun olduğu Teknosa Akademi'de her çalışanın eşit şartlarda eğitim alma hakkına sahip olması ve hızla gelişen teknolojiyle birlikte öğrenmenin sürekliliğinin sağlanması adına programlar yürütülmektedir.

Bugün de çalışanların müşterilerle daha bilinçli ve doğru iletişim kurmalarına katkıda bulunarak, hizmet ve müşteri memnuniyeti algısını yeni trendlerle hizalamaları amacıyla "Benzersiz Müşteri Deneyimi" odağında eğitim ve gelişim araçları sunmaya devam edilmektedir.

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

Teknosa Akademi, sınıf eğitimlerinin yanı sıra dijital olarak sekiz temel kanal ile çalışanlara öğrenme ve gelişim deneyimi sağlamaktadır. Buna göre, teknosaakademi.com tüm bu kanalların üzerinde toplandığı ana mecra olarak konumlanmaktadır. E-eğitim, e-sınav ve anketlerin sunulduğu mecrada;

- Teknosa Eğitim Platformu **LMS**,
- Video Bazlı Öğrenme Platformu **TeknoTube**,
- Çalışanların mesleki ve kişisel gelişimine katkı sağlayacak kitapların özetlerini bulabilmeleri ve dijital öğrenme deneyimini geliştirebilmeleri için **Dijital Kütüphane**,
- Çalışanlar ile karşılıklı etkileşimli iletişim gerçekleştirebilmek için **TeknoBlog**,
- Çalışanların iş yaşamındaki tecrübelerini paylaşıp deneyimlerini okuyan iş arkadaşlarının gelişim yolculuğuna katkı sağlayabilmeleri için **TeknoEkşi**,
- Çalışanların işe başladıkları ilk günden itibaren her zaman başvuru kaynağı olabilecek **e-Oryantasyon**,
- Çalışanların işbaşı eğitimlerini, koçluk ve mentorluk görüşmelerini takip edebilmek için **TeknoRehber**,

- Perakende ve Teknosa'ya özel kullanılan kelime ve kısaltmaların anlamları için **TeknoSözlük** olmak üzere çeşitli alanlar bulunmaktadır.

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

KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK

Teknosa, sosyal sorumluluk projeleri ve gönüllü çalışmalarıyla topluma, insana değer katmayı ve ülkenin kalkınma adımlarını desteklemeyi hedeflemektedir.

Kadın için Teknoloji

Teknosa, Habitat Derneği iş birliğiyle 18 yıldır sürdürdüğü Kadın için Teknoloji Projesi ile Türkiye'nin dört bir yanındaki kadınların dijital okuryazarlığını artırmayı ve onları teknoloji kullanımında daha aktif hale getirmeyi hedeflemektedir. Proje kapsamında sunulan ücretsiz eğitimlerle, bugüne kadar Türkiye genelinde 35 bini aşkın kadının dijital becerileri geliştirilmiş, teknoloji tabanlı iş fikirlerini hayata geçirmeleri sağlanmış ve toplumsal hayata katılımları artırılmıştır. 2024 yılı itibarıyla, proje kapsamında düzenlenen online ve yüz yüze atölyelere 3 binden fazla kadın katılmıştır. Ayrıca, 29 online eğitim ve 22 yüz yüze atölye çalışması gerçekleştirilmiştir. Kadın için Teknoloji Projesi, katılımcıların ihtiyaçları ve beklentilerine göre her yıl eğitim içeriklerini güncelleyerek çeşitlendirilmektedir. Sosyal medya kullanımı, e-hizmetler, güvenli internet, kariyer planlama, mobil fotoğrafçılık ve Canva gibi görsel tasarım uygulamaları da programa dahil edilmiştir.

Proje kapsamında yeni bir adım atan Teknosa, proje katılımcıları ile iş dünyasında fark yaratan kadınları bir araya getiren 'İlham Veren Buluşmalar' etkinliklerini başlatmıştır. Etkinliğin ilki, İstanbul'daki Facebook İstasyon Habitat Hub'da yoğun bir katılımı gerçekleştirilmiş ve girişimci kadınlar, kendi başarı hikayelerini katılımcılarla paylaşmıştır. Teknosa, Kadın için Teknoloji Projesi çerçevesinde düzenleyeceği bu etkinlikleri önümüzdeki dönemlerde Türkiye'nin çeşitli şehirlerinde de gerçekleştirmeyi planlamaktadır.

Teknosa, Kadın için Teknoloji Projesi kapsamında, Sabancı Vakfı ve Türkiye Kadın Dernekleri Federasyonu (TKDF) iş birliği ile başlattığı Kadın için Teknoloji, Herkes için Dayanışma Projesi'ni sürdürmektedir. Bu proje kapsamında, isteyen herkes kullanılmayan akıllı telefonlarını bağışlayarak şiddet gören ve teknolojiye erişimi kısıtlı olan kadınların seslerini duyurabilmelerine destek olabilmektedir.

Bağışlanan akıllı telefonlar, Teknosa mağazalarına getirildiği ya da evlerden teslim alındığı takdirde, telefonların bakımları ve onarımları yapıldıktan sonra, ihtiyaç duyan kadınlara ulaştırılması amacıyla TKDF'ye gönderilmektedir.

Teknosa aynı zamanda, UN Global Compact ve UN Women'ın ortak girişimi olan Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni (WEPs) imzalayıp toplumsal cinsiyet eşitliğini ilerletecek Şirket politikaları oluşturmaya

yönelik yedi 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, kadınların iş, eğitim ve sosyal hayattaki rolünü güçlendirmek için çalışan Kadın Dostu Markalar Platformu’nun 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 aynı zamanda çalışanlar arasında sosyal sorumluluk bilincinin yerleştirilmesi adına Teknosa Gönüllüleri Kulübü öncülüğünde STK iş birlikleriyle de gönüllü çalışmalarda bulunmakta, Sabancı Gönüllüleri projelerine katkı sağlamaktadır.

Teknosa’nın ‘Kadın için Teknoloji’ Projesinde Sosyal Fayda Etkisi

Teknosa, Habitat Derneği iş birliğiyle 18 yılda yaklaşık 35 bin kadına ulaştığı ‘Kadın için Teknoloji’ eğitimlerinin son 3 yılda yarattığı sosyal etkiyi açıklamıştır. Bağımsız bir şirket tarafından Yatırımın Sosyal Getirisi (Social Return on Investment-SROI) yöntemiyle yapılan analize göre, projeye son 3 yıldır yapılan her 1 TL’lik yatırım 4,16 TL değerinde sosyal fayda sağlamıştır.

Eğitilere katılan 1000 kadınla gerçekleştirilen anket sonuçları da projenin sağladığı faydayı rakamlarla ortaya koymuştur. Buna göre katılımcıların %95’i internet ve sosyal medya becerilerini geliştirirken, %90’ı eğitimde öğrendiklerini günlük yaşamına adapte etmeye başlamıştır. Kadınların %92’si Canva’yı iş projelerinde kullanma konusunda kendini yeterli hissederken, %95,8’i daha yaratıcı fotoğraflar çektiğini belirtmiştir. Dijital okuryazarlık alanında da önemli kazanımlar elde eden kadınların %95,6’sı, dijital medyada ulaştığı bilgileri sağlam kaynaklarla doğrulamayı öğrenmiştir.

Ayrıca, katılımcıların %93’ü kariyer planlarını oluştururken bu eğitimlerden faydalandığını ifade etmiştir. Çalışmaya göre, kadınlar dijital dünyada daha bilinçli ve güvenli bir şekilde hareket etmeyi öğrenerek, sosyal medyada içerik üretme, fotoğrafçılık ve grafik tasarım becerileriyle daha yaratıcı ve profesyonel projelere imza atmaya başlamışlardır. Böylelikle, eğitimlere katılan kadınlar, dijital dünyada daha güçlü bir varlık göstererek, iş yaşamlarına daha güçlü katkılar sunmuş, yenilikçi girişimler ve iş projeleri için gerekli dijital becerileri geliştirip, ekonomik bağımsızlıklarını kazanmada önemli bir adım atmıştır.

101. Yılda da En Büyük Armağan: Türkiye Cumhuriyeti

Teknosa, Cumhuriyet’in 100. yılında hayata geçirdiği projeyle Atatürk’ün şimdiye dek duyulmuş gerçeğe en yakın sesini yapay zekâ ile üreterek, onun kurduğu ancak kendi sesinden hiç duyulmayan cümlelerini Türk milletine armağan etmiştir.

Cumhuriyet'in 101. yılında ise bu anlamlı proje bir adım ileri taşınmış ve sanal gerçeklik teknolojisiyle zenginleştirilmiştir. Teknosa Mobil Uygulaması üzerinden kullanıcılar, Ankara'da Anıtkabir içinde fiziksel olarak ya da dünyanın herhangi bir yerinden sanal olarak kapsamlı bir Anıtkabir turuna katılma fırsatı bulmuştur. Bu özel deneyim sırasında, Atatürk'ün gerçeğine en yakın sesiyle hazırlanan ilham verici sözleri, ziyaretçilerin yolculuklarına eşlik etmiştir.

Teknosa Mobil Uygulaması kullanıcılarına Anıtkabir yakınlarında bulunduklarında GPS teknolojisi aracılığıyla özel bildirimler ve SMS'ler gönderilmiş ve bu eşsiz deneyime davet edilmişlerdir. Anıtkabir'in her bir noktası için Atatürk'ün tarihe geçen sözlerinden özenle seçilmiş bir içerik hazırlanarak tur deneyimi daha anlamlı ve unutulmaz hale getirilmiştir.

Proje kapsamında oluşturulan özel görsel dünya ile Atatürk'ün insanlara bıraktığı değerler sosyal medya içeriklerinde bir araya getirilmiştir. Atatürk'ün tarih boyunca hafızalara kazınan sözleri, bu kez gerçeğe en yakın sesiyle bir kez daha ölümsüzleştirilmiştir.

BlindLook iş birliğiyle içerikler herkes için erişilebilir hale getirilmiştir. Tüm videolar altyazılı sunularak görme ve işitme engelli kullanıcılar da projeye dahil edilmiştir.

Gençler için Teknoloji

Gençlere hitap eden proje iş birliklerine öncelik veren Teknosa, 2018 yılından bu yana Türkiye'nin gençlere yardım amacı güden önemli sosyal girişimlerinden biri olan "Askıda Ne Var" ve "Kampüste Ne Var"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.

Kazanılan Ödüller ve Başarılar

- CX Ödülleri'nde "Dijital Müşteri Deneyimi" kategorisinde "Büyük Düşünce" Ödülü ve "Teknoloji Kullanımı" Ödülü
- Türkiye İtibar Endeksi Araştırması'na göre "Elektronik Perakende" kategorisinde "Türkiye'nin En İtibarlı Markası" Ödülü
- Uluslararası İş Mükemmelliği Ödülleri'nde "Best Innovation in Customer Experience" kategorisinde Altın Ödül, "Best Digital Transformation" ve "Best Business Change and Transformation" kategorilerinde Gümüş Ödül
- Şikayetvar A.C.E. Awards'ta "Teknoloji Mağaza Zinciri" kategorisinde Diamond Ödül
- MarTech Awards'ta "En Büyük Armağan: Türkiye Cumhuriyeti" Projesi'yle "En İyi İçerik Teknolojisi", "En İyi Yapay Zekâ Teknolojisi", "En İyi Üretken Yapay Zekâ Kullanımı" ve "Özel Gün İletişiminde En İyi Teknoloji Kullanımı" Ödülü
- Tech Brands Turkey Araştırması'nda "Türkiye'nin En Teknolojik Marketi" Ödülü
- Teknosa CEO'su Sitare Sezgin'in, "Ekonomist Dergisi En Güçlü 50 Kadın CEO Listesi"nde 6. sırada yer alması
- Kadın Dostu Markalar Farkındalık Ödülleri'nde "Anne Mentorlar" Projesi'yle "Kadın İstihdamı ve İşte Fırsat Eşitliği" Ödülü

- Marketing Türkiye NPS Araştırması'nda "Teknoloji Perakendecisi" kategorisinde "Tavsiye Şampiyonları" arasında yer alması
- MIXX Awards Türkiye'de "Cumhuriyetin 100. Yılı", "Deneyisel ve Yenilikçi" kategorilerinde Altın MIXX Ödülü, "Dijital Ses Reklamcılığı" kategorisinde Bronz MIXX Ödülü ve "Yılın En İyisi" Ödülü
- EyeBrand Cerenomy'de Blindlook iş birliği ile "EyeBrand" Ödülü
- MediaCat CM. Awards'ta "En Büyük Armağan: Türkiye Cumhuriyeti" Projesi ile "2023 Özel Ödülü"
- B2B Excellence Awards'ta "En İtibarlı İş Ortakları" Ödülü
- Capital 500 Araştırması'nda "Teknoloji Perakendeciliği Sektöründe Lider Şirket" Ödülü
- ECHO Awards'ta "Teknoloji Perakendecisi" kategorisinde Birincilik Ödülü
- Effie Awards'ta "Elektronik Ürünler" kategorisinde "Oyunda Buz Çağı Kampanyası" ile "Altın Effie" Ödülü
- Türkiye İtibar Endeksi araştırma sonuçlarına göre "Elektronik Perakende Sektöründe En İtibarlı Marka" Ödülü ve G-250 Endeksi'nde gençlerin en itibar ettiği ve güvendiği markalar arasında yer alması
- Euronics International tarafından düzenlenen Supplier of the Year Awards'ta "Perakende İnovasyon Grubu, Yılın Perakendecisi" ve "Avrupa Dışı Üye Sürdürülebilirlik" Ödülü
- CX Awards'ta "Yılın CX Ekibi", "En İyi İletişim/ Çağrı Merkezi", "CX'te En İyi İnovasyon", "5000'den Fazla Çalışanı olan Şirketlerde En İyi Teknoloji Kullanımı" kategorilerinde Altın Ödül, "1000'den Fazla Çalışanı olan Şirketlerde İş Değişimi ve Dönüşümü" kategorisinde Gümüş Ödül
- Brandverse Awards'ta "Sosyal Medyada Yenilikçi Teknoloji Kullanımı", "Cumhuriyetin 100. Yılı İletişim Çalışmaları", "Özel Gün Kampanyası" ve "Yapay Zekâ Çalışmaları" kategorilerinde Altın Ödül, "Cumhuriyetin 100. Yılı İletişim Çalışmaları", "Yapay Zekâ Çalışmaları" ve "Teknoloji Üreticileri" kategorilerinde Gümüş Ödül
- Fortune Türkiye tarafından hazırlanan "Türkiye'nin En Büyük Şirketleri" araştırmasında 48. sırada yer alması
- Ekonomist Dergisi tarafından hazırlanan "Türkiye'nin En Güçlü 50 Satın Alma Yöneticisi Listesi"nde Teknosa Kategori Yönetimi ve Tedarik Zinciri Genel Müdür Yardımcısı Cenk Yenginer'in yer alması
- Capital Türkiye tarafından düzenlenen "En Büyük 500 Özel Şirketi Listesi"nde 61. sırada yer alması
- Uluslararası DotCOMM Awards'ta "Teknosa Anne Intelligence" Projesi'yle "Dijital Pazarlama" ve "Sosyal Medya Kampanyaları" kategorilerinde Platinum Ödül
- Fast Company'nin hazırladığı "Corporate Culture 100 Araştırması"nda "Kurum Kültürü En Güçlü İlk 100 Şirket" arasında yer alması
- Bilişim 500 Ödülleri'nde "Dağıtım Donanım" kategorisinde Birincilik Ödülü
- Stevie Awards'ta "HTTP, What'SUP, TeknoSAHA" programları ile "En İyi Genç İstihdamı Stratejisi" kategorisinde Gümüş Ödül, "En İyi Yetenek Kazanım Süreci" kategorisinde Bronz Ödül
- ECXA European Customers Experience Awards 2024'te "En iyi Teknoloji Kullanımı" ve "En İyi Çağrı Merkezi" kategorilerinde Altın Ödül, "En İyi Müşteri Hizmetleri" kategorisinde Gümüş Ödül
- Data Expert ve BMI Business School iş birliğiyle düzenlenen "En Etkin 50 CMO Araştırması"nda Teknosa Dijital Ticaret ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Emre Kurtoglu'nun yer alması
- Kristal Elma Ödülleri'nde "En Büyük Armağan: Türkiye Projesi" ile "UI&UX Tasarımı" alt kategorisinde Kristal Ödül ve "Veri Görselleştirme" alt kategorisinde Gümüş Ödül, "Airfryer Acıbadem Kurabiyesi" kampanyası ile "Perakende, E-Ticaret, Moda ve Aksesuar" alt kategorisinde Kristal Ödül, "Airfryer Uzaktan Pişirme" kampanyası ile "Radyo ve Ses" ana kategorisinde Gümüş Ödül

- The Hammers Awards'ta "En Büyük Armağan: Türkiye Cumhuriyeti" Projesi ile "En İyi Dijital Pazarlama Ekibi", "Üretken Yapay Zekâ En İyi Kullanan Ekip", "En Cesur Marka Ekibi" ve "Özel Gün İletişimini En İyi Yapan Pazarlama Ekibi" kategorilerinde Altın Ödül, "Entegre Medyayı En İyi Kullanan Ekip" kategorisinde Gümüş Ödül ve "Müşteri Odaklı Dijital Mağaza Konsepti" Projesi ile "En İyi Mağaza Deneyimi Ekibi" kategorisinde Gümüş Ödül
- New Gen Awards'ta "En Büyük Armağan: Türkiye" Projesi ile "Üretken Yapay Zekâ Kullanımı" kategorisinde, "Dijital Elçiler: Selin ve Burak" Projesi ile de "Sanal Asistan" ve "Influencer" kategorilerinde Ödül
- SAP Executive Summit'te "Dijital Dönüşüm Elçisi" Ödülü
- Felis Ödülleri'nde "En Büyük Armağan: Türkiye Cumhuriyeti" Projesi'yle "Veri Hikâyeleştirme" ve "Yapay Zekâ Destekli Yaratıcı İçerik" kategorilerinde "AI & Data Felis" Ödülü, "Teknolojinin Yenilikçi Kullanımı"nda "Brand Experience Felis" ve "Özel Günler" kategorisinde ise "Integrated Felis" Ödülü. "Dijital Elçiler Selin ve Burak" Projesi'yle de "Veri Hikâyeleştirme" kategorisinde "AI & Data Felis" Ödülü. "Airfryer Uzaktan Pişirme Kampanyası"nda "Perakende" kategorisinde "Radio & Audio Felis" Ödülü
- ALFA Awards'ta altıncı kez "Elektronik Market" kategorisinde ve ilk kez "Sanal Asistan & Chatbot Deneyimi" kategorisinde "En iyi Müşteri Deneyimi" sunan marka
- MarCom Awards'ta "En Büyük Armağan: Türkiye Cumhuriyeti" Projesi'yle "Sosyal Medya Pazarlama Kampanyası" Ödülü, "Sosyal Kampanya", "Teknosa Anne Intelligence" Projesi ile "Sosyal Medya Pazarlama Kampanyası", "Dijital Pazarlama" ve "Sosyal Reklam Kampanyası" Ödülleri ve "Dijital Elçiler Selin ve Burak" Projesi'yle de "Instagram Etkileşimi" ve "Sosyal Etkileşim" Ödülü
- ICXA Awards'ta "En İyi Dijital Dönüşüm", "En İyi Yapay Zekâ Kullanımı" ve "En İyi Teknoloji Kullanımı" kategorilerinde Altın Ödül, "Müşteri Deneyiminde En İyi İnovasyon" kategorisinde Gümüş ve "En İyi Çağrı Merkezi" kategorisinde Bronz Ödül
- AYD 1 Numaralı Markalar Ödülleri'nde "Teknoloji Perakendeciliği" kategorisinde Birincilik Ödülü
- Teknosa Tedarik Zinciri ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Cenk Yenginer'in SCP Club, Lojistik Derneği (LODER) ve Slimstock iş birliğiyle hazırlanan "Türkiye'nin En Etkili Tedarik Zinciri Profesyonelleri Listesi"nde yer alması
- MMA Smarties Awards'ta "Endüstri" kategorisinde "Yılın Markası" Ödülü. "En Büyük Armağan: Türkiye Cumhuriyeti" Projesi'yle, "Yapay Zekâ Destekli Yaratıcı Mükemmeliyet" kategorisinde Gümüş Ödül, "Dijital Elçiler: Selin ve Burak" Projesi'yle "Reklamcılıkta Yapay Zekânın Yenilikçi Kullanımı" kategorisinde Gümüş Ödül, "Gaming Parkour" Projesi'yle "Oyun, Oyunlaştırma ve E-Spor" kategorisinde Gümüş Ödül ve "Sanal Mağaza" Projesi'yle "Müşteri/Kullanıcı Deneyimi ve Tasarımı" kategorisinde Gümüş Ödül
- HP ve Intel ortaklığında gerçekleştirilen ödül töreninde "En Yüksek Büyüme Gösteren Perakende İş Ortağı" Ödülü
- Altın Örümcek Ödülleri'nde "En Büyük Armağan: Türkiye Cumhuriyeti" Projesi'yle "Dijital Pazarlama Entegre Kampanya", "Dijital Pazarlama Online Reklam Kampanyası" ve "Dijital Pazarlama Sosyal Medya" kategorilerinde Altın Ödül, "Teknosa Anne Intelligence" Projesi'yle "Dijital Pazarlama Sosyal Medya" kategorisinde Bronz Ödül
- İstanbul Marketing Awards'ta "En Büyük Armağan: Türkiye Cumhuriyeti" Projesi'yle "Dijital ve Teknoloji" ana kategorisinde "Yapay Zekâ Kullanımı" Ödülü ve "Oyunda Buz Çağı" Projesi'yle "Ürün & Deneyim & Satış" ana kategorisinde "Ortaklık Yoluyla Büyüme" Ödülü
- Altın Lider Ödülleri'nde Teknosa CFO'su Ümit Kocagil'e "Türkiye'nin En Beğenilen CFO" Ödülü

KURUMSAL BİLGİLER

İMTİYAZLI PAYLAR, PAYLARIN OY HAKLARI

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.

ŞİRKET'İN İKTİSAP ETTİĞİ KENDİ PAYLARINA İLİŞKİN BİLGİLER

Teknosa'nın iktisap ettiği kendi payı bulunmamaktadır.

YATIRIM HARCAMALARI

Şirket, online kanallar olmak üzere altyapı ve müşterilere erişim kanallarına 863 milyon TL yatırım gerçekleştirmiştir.

ŞİRKET'İN YIL İÇİNDE YAPMIŞ OLDUĞU BAĞIŞ VE YARDIMLAR

Teknosa 2024 yılı içerisinde kamu menfaatine yararlı kurumlara 1,2 milyon TL tutarında bağış yapmıştır.

TTK 199. MADDE KAPSAMINDA HÂKİM VE BAĞLI ORTAKLIKLAR İLE İLİŞKİLERİ AÇIKLAYAN RAPOR HAKKINDA BİLGİ

Şirketimiz hâkim şirket ve O'na bağlı şirketlerle 01 Ocak 2024-31 Aralık 2024 faaliyet yılında doğru ve dürüst hesap verme ilkelerine uygun olarak yapılan tüm işlemlerde tarafımızca bilinen hal ve şartlara göre, hâkim şirketin yönlendirmesi ile hâkim şirketin ya da O'na bağlı bir şirketin yararına yaptığı hukuki işlemler ve 2024 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 21 Şubat 2025 tarihli bu rapora göre Teknosa'nın hâkim Şirketi ve hâkim Şirketin bağlı Şirketleri ile 2024 yılı içinde yapmış olduğu tüm işlemlerde, 6102 sayılı TTK'nun 199 uncu maddesinde belirtilen ve Yönetim Kurulu'na verilen sorumluluklar kapsamında gerekli tüm hukuki işlemlerin yapıldığı ve önlemlerin alındığı görülmüştür.

Yapılan işlemler 6102 sayılı TTK'nun ilgili maddelerindeki hâkim Şirket açıklamaları ve ilgili mevzuat doğrultusunda emsallerine uygun olup Teknosa'nın Şirketler topluluğuna dâhil olması nedeniyle uğradığı herhangi bir kayıp bulunmadığını beyan ederiz.

KURUMSAL YÖNETİM VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İLKELERİ UYUM RAPORU

BÖLÜM I - KURUMSAL YÖNETİM

1. Kurumsal Yönetim Yaklaşımı

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

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

2. Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Durumu

Teknosa, ülkemizde kurumsal yönetim uygulamalarının düzenlenmesinden ve denetlenmesinden sorumlu düzenleyici kuruluş olan Sermaye Piyasası Kurulu’nun II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği’ne (Tebliğ) ekli Kurumsal Yönetim İlkelerinde yer alan ve payları borsada işlem gören halka açık şirketler bakımından uygulanması zorunlu tutulan 24 adet ilkenin tamamına istisnasız uyum sağlamış vaziyettedir. Bununla beraber, Teknosa, başta pay sahipleri olmak üzere tüm menfaat sahiplerinin yararını gözeterek, 2024 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 62’sine tam uyum sağlarken, bunlardan 4’üne kısmi uyum sağlayabilmiş ve 2’sine ise hiç uyum sağlayamamıştır. Geriye kalan 5 ilkenin kapsamına giren işlemler 2024 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:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.3. 2023 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.

2024 yılında Teknosa'nın Kurumsal Yönetim İlkelerine uyum durumu aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Statü	Tam Uyum	Kısmi Uyum	Uyumsuz	İlgisiz
Zorunlu	24	-	-	-
İhtiyari	62	4	2	5
Toplam	86	4	2	5

Söz konusu zorunlu olmayan ilkelere gerek uygulamada yaşanan zorluklar, gerek bu ilkelerin uygulanmasına ilişkin uluslararası platformlarda ve ülkemizde devam eden tartışmalar ve gerekse Şirket ve piyasa uygulamaları itibarıyla uyum sağlanmasının Şirket çıkar ve menfaatleri ile örtüşmemesi nedeniyle 2024 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 2024 yılına ait Kurumsal Yönetim Uyum Raporu (URF) ve Kurumsal Yönetim Bilgi Formu (KYBF) Şirketimizin KAP sayfasında;

<https://www.kap.org.tr/tr/sirket-bilgileri/ozet/1607-teknosa-ic-ve-dis-ticaret-a-s> ve <https://www.kap.org.tr/tr/cgif/4028e4a240f2ef470140f31ac6aa006f> adreslerinde kamuoyunun erişimine açık tutulmaktadır.

3. Yatırımcı İlişkileri Faaliyetleri

2024 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. Yatırımcı İlişkileri sayfası Türkçe ve İngilizce olarak çift dilde hazırlanmakta olup, üç ayda bir hazırlanan finansal sonuçlar İngilizce ve Türkçe olarak internet sitesinde yer almaktadır. İnternet sitesinde ayrıca yurt içi ve yurt dışı bilgilendirme toplantılarında yararlanılan sunumların kopyaları da bulunmaktadır.

2024 yılında yerli ve yabancı kurumsal mevcut/potansiyel yatırımcı ve analist ile şirketin faaliyet sonuçları, performansı ve dönem içindeki diğer gelişmeler hakkında görüşmeler yapılmıştır. Buna ek olarak; bireysel ve kurumsal yatırımcılardan gelen sorular elektronik posta veya telefon yoluyla yanıtlanmaktadır.

Şirket ayrıca finansal sonuçların açıklanmasının ardından her çeyrek finansal dönemde yatırımcı telekonferansları düzenlemekte olup, 2024 yılında kurumsal yatırımcılar ve analistlerle 4 adet telekonferans gerçekleştirerek toplantı kayıtlarını internet sitesinde paylaşmıştır. 2024 yılı boyunca 9 adet roadshow, konferans ve saha ziyaretine katılım sağlamış ve Türkiye'den ve yurt dışından toplam 170 kurumsal yatırımcı ve analist ile bire bir veya grup toplantıları yapmıştır.

4. Mevzuat Değişikliklerinin ve Yasal Süreçlerin Takibi

2024 yılında, Teknosa'nın faaliyetlerini önemli derecede etkileyebilecek bir mevzuat değişikliği yaşanmamıştır. Ancak, 2024 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 2024 yılında da yakından takip edilerek, gerekli aksiyonlar zamanında alınmıştır.

Son olarak, 2024 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 karşılaşmamıştır.

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. Fıkrası'ndaki istisnaya uygun olarak ise iki adet bağımsız üye bulunmaktadır.

Yönetim Kurulu üyeliğine aday gösterme süreci, Esas Sözleşme'de yer alan düzenlemeler başta olmak üzere, Türk Ticaret Kanunu, Sermaye Piyasası Kanunu Kurumsal Yönetim İlkeleri ve ilgili diğer düzenlemelere uygun olarak gerçekleştirilir. Yönetim Kurulu'na aday gösterme sürecinde şirket kültürü, yatırım ve faaliyet alanları, finansal büyüklük ve stratejik hedefler dikkate alınarak, görevin gerektirdiği bilgi birikimi, tecrübe ve yetkinliğe sahip, tüm menfaat sahiplerinin çıkarlarını koruyabilecek nitelikleri haiz adaylar belirlenir. Bu adaylar, Teknosa'nın faaliyet gösterdiği sektörde, ulusal ve/veya uluslararası düzeyde profesyonel tecrübe kazanmış adaylar arasından seçilir. Aday havuzu sektör deneyimine ek olarak, denetim tecrübesi, risk yönetimi ve dijital teknolojiler gibi teknik ve stratejik deneyimleri de içerecek şekilde oluşturulur.

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 üye adaylarının belirlenmesi sürecinde ayrıca Şirket'in [Eşitlik, Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Politikası](#) uyarınca çeşitlilik ve kapsayıcılık ön planda tutulur. Yönetim Kurulu'nda yaş, ırk, uyruk, milliyet, etnik köken, dil, engellilik hali, politik ve dini inançlar, mezhep, cinsiyet kimliği ve cinsiyet, kültürel geçmiş ve mesleki deneyim bakımından çeşitliliğin sağlanması hedeflenir. Anılan unsurlar dikkate alınarak Yönetim Kurulu'nun yapısında kapsayıcılığın artırılması teşvik edilir. Bu çerçevede, Yönetim Kurulu'nda kadın üye oranının her zaman en az %30 seviyesinde tutulması hedeflenmektedir.

Mevcut durumda Yönetim Kurulu'nda iki kadın üye bulunmakta olup, kadın üye oranı %33'tür.

Şirket Yönetim Kurulu'nda icracı Yönetim Kurulu üyesi bulunmamaktadır.

Yönetim Kurulu Üyeleri'nin görev süresi en çok üç yıldır ve süresi biten üyenin yeniden seçilmesi mümkündür. 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'nin görevleri esnasındaki kusurları ile şirkette sebep olabilecekleri zararlara karşı sigortamız bulunmaktadır. Bahsedilen sigortanın toplam yıllık sorumluluk limiti Kurumsal Yönetim İlkelerinde belirtilen tutarı karşılamaktadır.

Bağımsız Yönetim Kurulu üyelerimizin her birine görev süreleri sonuna kadar aylık 90.000 TL (Doksan bin Türk Lirası) brüt ücret ödenmektedir. Diğer Yönetim Kurulu üyelerine ise ücret ödenmemektedir.

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, 01.01.2024-31.12.2024 tarihleri arasında 4 kez fiziki toplantı yapmıştır.

Yönetim Kurulu toplantılarında her üyenin 1 oy hakkı bulunup, konular karara bağlanırken oy birliği aranmış ve Kurumsal Yönetim İlkelerine uyulmuştur. Yönetim Kurulu toplantılarına mazereti olmayan üyelerin fiili katılımı sağlanmıştır. 2024 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, 2024 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 2024 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
Kamuran Uçar	Komite Başkanı	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi
Nevgül Bilsel Safkan	Komite Üyesi	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi
Sibel Turhan	Komite Üyesi	Teknosa Yatırımcı İlişkileri Müdürü

Riskin Erken Saptanması Komitesi

Riskin Erken Saptanması Komitesi 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 378'inci maddesi ile Sermaye Piyasası Kurulu'nun Kurumsal Yönetim Tebliği hükümleri uyarınca görevli ve yetkili olmak üzere 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'de alınan kararlar Yönetim Kurulu'na tavsiye niteliğinde raporlanmaktadır.

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 2024 yılında toplam 6 kez toplanmıştır. Bu toplantılarda, şirketimizin devamlılığını tehdit edebilecek risklerin belirlenmesi, bu risklere yönelik tespit edici ve önleyici modellerin ve yönetim sistemlerinin geliştirilmesi gibi konular ele alınmıştır.

Bu çerçevede, Riskin Erken Saptanması Komitesi, şirketimizin risk yönetimi stratejisini ve risk yönetimi sistemlerini güçlendirerek, potansiyel risklere karşı proaktif önlemler alınmasını sağlamak ve bu sayede şirketimizin sürdürülebilir büyümesine katkıda bulunmaktadır.

Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin / Görevinin Mahiyeti
Kamuran Uçar	Komite Başkanı	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi
Nevgül Bilsel Safkan	Komite Üyesi	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

Denetim Komitesi

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

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

Denetim Komitesi, 2024 yılında toplam 4 kez toplantı yapmış olup ana gündem maddeleri bağımsız denetim raporunun gözden geçirilmesi, İç Denetim Müdürlüğü sunumlarının incelenmesi şeklindedir.

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

Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin / Görevinin Mahiyeti
Kamuran Uçar	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 büyümenin, 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.

Teknosa’nın **Risk Yönetimi Politikası** risk yönetimi süreçleri ve yaklaşımları için rehber teşkil eden ve Teknosa’nın riskleri etkin bir şekilde yönetme konusundaki taahhüdünü ifade eden prensipleri belirler. Politika, üst yönetim tarafından tam olarak desteklenir ve proaktif yaklaşım, bütünsel yönetim, değer yaratma, sürekli iyileştirme, kültür ve farkındalık ile etkin ölçüm ve değerlendirme olmak üzere altı temel prensip etrafında şekillenir. Teknosa, riskleri sadece reaktif bir şekilde değil, aynı zamanda proaktif bir şekilde ele alarak olası tehditleri erken evrelerde tespit etmeyi ve fırsatlara zamanında cevap verebilmeyi hedefler. Risk yönetimi, organizasyonun genel stratejisi ve iş süreçlerinin ayrılmaz bir parçası olarak kabul edilir. Ayrıca, Teknosa risk yönetimi süreçlerinde ve politikalarında dinamik ve evrilen bir yapıyı benimseyerek, ölçüm ve değerlendirme sonuçlarına dayanarak sürekli geliştirmeler yapar. Risk yönetimi bilincini ve olumlu davranışları teşvik eden bir kurumsal kültürün oluşturulması, açık iletişim kanalları ve eğitim programları aracılığıyla desteklenir. Bu prensipler, Teknosa’nın sürdürülebilir büyümesine, inovasyona ve paydaşlarla güçlü ilişkilerin sürdürülmesine olanak tanır.

Teknosa’nın **Risk Yönetim Prosedürü** ise 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 yönetimine verdiği önem sayesinde hissedar değeri yaratmaya 2023 yılında da aralıksız devam eden Teknosa, sürdürülebilir bir büyüme performansı sergilemiştir.

Risk yönetimi, Yönetim Kurulu adına Riskin Erken Saptanması Komitesi gözetiminde Risk, Uyum ve İş Sürekliliği tarafından yürütülür. Risk yönetimine verilen merkezi önem doğrultusunda, Risk, Uyum ve İş Sürekliliği Müdürlüğü doğrudan CEO’ya bağlı olarak faaliyet gösterir.

Teknosa’nın karşılaştığı riskler belirlenen Ana Risk Göstergeleri (Key Risk Indicators-KRI) ile takip edilmektedir. Bu göstergeler, risklerin erken sinyallerini tespit ederek, Şirket’in tolerans sınırları içinde kalmasını sağlamak amacıyla kullanılır ve düzenli olarak değerlendirilir. Risk göstergeleri, sektörel ve ekonomik dinamiklere uygun şekilde tasarlanır ve etkinlikleri düzenli olarak değerlendirilir. Risk değerlendirmesi, olasılık ve etki analizi üzerinden yürütülür, potansiyel risklerin şirket üzerindeki etkilerini belirler. Bu süreç, risk azaltma stratejilerinin belirlenmesi ve uygulanmasıyla tamamlanır. Böylece risklerin ortadan kaldırılması, etkilerinin azaltılması veya transfer edilmesi gibi çeşitli stratejiler ile yönetilmesi sağlanır. Etkin risk izleme ve raporlama faaliyetleri, risklerin ve tedbirlerin sürekli olarak gözden geçirilmesini sağlar. Bu dinamik süreçler, Teknosa’nın risk yönetim uygulamalarını sürekli iyileştirmesine, geliştirme alanlarını belirlemesine ve dinamik iş ortamına hızla adapte olmasına imkân tanır.

Risk Kategorileri

Finansal Risk: Teknosa, kur, yatırım portföyü, kredi, faiz oranı, likidite ve sigorta risklerini kapsamlı bir şekilde değerlendirerek, bu risklerin şirket finansalları üzerindeki etkilerini dikkatle izlemektedir.

Makroekonomik değişkenlerden kaynaklanabilecek risklere karşı, karlılık analizleri, nakit akışının düzenli takibi ve giderlerin verimlilik odaklı yönetimi gibi stratejik adımlarla proaktif çözümler geliştirilmektedir. Dengeli finansman stratejileri, Teknosa'nın mali yapısını sağlam tutarak risklerin olumsuz etkilerini en aza indirmede kritik bir rol oynar. Ayrıca, döviz kuru ve faiz oranlarındaki dalgalanmalara karşı uygulanan türev enstrümanları, şirketin finansal dayanıklılığını artırarak değişken piyasa koşullarına karşı koruma sağlar. Bu kapsamlı yaklaşım, Teknosa'nın finansal istikrarını sürdürmesini ve büyüme hedeflerine uygun bir şekilde ilerlemesini mümkün kılmaktadır.

Operasyonel Risk: Teknosa, operasyonel süreçlerini etkileyebilecek tedarik zinciri yönetimi, verimlilik, kapasite kullanımı, fiyatlandırma, satış, müşteri memnuniyeti, ürün ve hizmet geliştirme, bilgi güvenliği, çalışan bağlılığı ve iş sürekliliği gibi çeşitli riskleri kapsamlı bir şekilde ele almaktadır. Performans yönetimi, bilgi güvenliği önlemleri ve çalışan sağlığı ile çevre güvenliği politikaları, operasyonel risk yönetiminin temel unsurlarını oluşturur.

Bu riskleri minimize etmek için Teknosa, bölümler arası bilgi paylaşımını güçlendirmekte, iş süreçlerini düzenli olarak izlemekte ve çalışan eğitimlerine yatırım yapmaktadır. Teknosa Akademi aracılığıyla dijitalleşme odaklı eğitimler, liderlik programları ve yedekleme planlarıyla kritik rollerde operasyonel kesintisizliği sağlamak hedeflenmektedir. Ayrıca, güçlü veri koruma uygulamaları ve ISO standartlarına uygun bilgi güvenliği yönetim sistemleri ile operasyonel süreçlerin kesintisizliği ve müşteri güvenliğini korumaktadır. Teknosa'nın farkındalık artırıcı uygulamaları ve proaktif yaklaşımları, operasyonel risklerin etkin bir şekilde yönetilmesini mümkün kılmaktadır.

Stratejik Risk: Teknosa'nın stratejik risk yönetimi, kurumsal ve sektörel riskler, ekonomik dalgalanmalar, mevzuat değişiklikleri, itibar ve sürdürülebilirlik riskleri gibi iç ve dış kaynaklı risklerin stratejik hedeflerimize olan olası olumsuz etkilerini kapsamlı bir şekilde ele alır. Şirket, stratejik önceliklerini korumak ve rekabet gücünü sürdürebilmek adına ekonomik ve sektörel gelişmeleri sürekli izleyerek, proaktif ve esnek stratejiler geliştirmektedir.

Her yıl düzenli olarak yapılan 3 ve 5 yıllık stratejik planlamalar, değişen piyasa koşullarına uyum sağlamayı ve sürdürülebilirliği temel bir öncelik olarak ele almayı hedefler. Teknosa, dijitalleşme, çoklu kanal entegrasyonu ve müşteri odaklı çözümleri stratejik büyümenin temel unsurları olarak konumlandırmaktadır. Aynı zamanda, güçlü veri analitiği kullanımı ve operasyonel verimliliğe dayalı yaklaşımlar sayesinde piyasa koşullarına hızla uyum sağlanmakta, çevre dostu enerji çözümleri ve yenilikçi ürün ve hizmetlerle hem finansal performans hem de toplumsal değer yaratılmaktadır. Bu kapsamlı ve ileriye dönük yaklaşım, Teknosa'nın stratejik hedeflerine ulaşmasını ve sürdürülebilir büyümesini sağlamasını desteklemektedir.

Uyum Riski: Teknosa, ulusal ve uluslararası mevzuatlara, sektörel standartlara ve şirket politikalarına tam uyum sağlamayı, operasyonlarının sürdürülebilirliği ve itibarının korunması açısından kritik bir öncelik olarak görmektedir. Etkin bir uyum yönetimi, yalnızca yasal gerekliliklere bağlı kalmayı değil,

aynı zamanda şirketin etik değerlerini benimsemesini ve sürdürülebilir bir iş modeli oluşturmasını destekleyen temel bir unsurdur.

Teknosa, uyum süreçlerini Hukuk ve Uyum ekipleri ile sürekli olarak izlemekte ve uyum risklerini analiz etmektedir. Çalışanların etik ilkelere ve yasal gerekliliklere dair farkındalığını artırmak için düzenli olarak eğitimler sunulmaktadır. Ayrıca, etik ihlallerin bildirilmesi için oluşturulan güvenilir iletişim kanalları, şeffaflık ve hesap verebilirlik kültürünün güçlenmesine katkı sağlamaktadır. Bu bütüncül yaklaşım, Teknosa'nın sektördeki itibarını güçlendirmekte ve uyum kültürünü organizasyon geneline yaymayı sağlamaktadır.

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.

2024 yılı içinde Şirket; hiçbir Yönetim Kurulu Üyesi 'ne borç vermemiş, kredi kullandırmamış, verilmiş olan borçların ve kredilerin süresini uzatmamış, şartlarını iyileştirmemiş; üçüncü bir kişi aracılığıyla şahsi kredi adı altında kredi kullandırmamış veya lehine kefaletler gibi teminatlar vermemiştir.

BÖLÜM III - SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

1. Sürdürülebilirlik Yaklaşımı

Teknosa, sürdürülebilirliğe en üst düzeyde önem vermekte ve gerçekleştirdiği faaliyetlerin bu yöndeki olası etkilerini değerlendirmektedir. Operasyonlarının merkezinde yer alan sürdürülebilirlik odağında; iklim krizi ile mücadele etmek, çalışan gelişimi ve performansını artırmak, eşitlik ve çeşitliliği sağlamak, dijitalleşme uygulamalarını artırmak, paydaşlarla güçlü iletişim kurmak gibi birçok faaliyet gerçekleştirerek tüm paydaşları için pozitif bir etki oluşturmak için gayret göstermektedir.

2024 yılında Teknosa; çevresel, sosyal, yönetim ve ekonomik konuları dahil olduğu öncelikli konular anketini paylaşılarak kilit paydaşlarının tamamının sürece dahil olmasını sağlamıştır. Paydaşlarının görüşlerine istinaden konuların önceliğini belirlemiş ve önceliklendirme matrisini meydana getirmiştir.

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

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

2. Sürdürülebilirlik İlkelerine Uyum Durumu

Teknosa, Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Çerçevesi'ne %100 uyumu hedeflemektedir. Bu hedef paralelinde, başta pay sahipleri olmak üzere tüm menfaat sahiplerinin yararını gözeterek, 2024 yılında da söz konusu zorunlu ilkelere uyum durumunu iyileştirme çalışmalarına devam ederek tam uyumlu olduğu madde sayısını artırmıştır. 2025 yılında da iyileştirme çalışmalarına devam edecektir.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun hazırlamış olduğu Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Çerçevesi ile birlikte ülkemizde de dünya standartlarında bir sürdürülebilirlik uyum standardı benimsenmiştir. Bu uyum standardına 2024 yılında Teknosa'nın uyum durumu aşağıdaki tabloda özetlenmiştir:

Tür	Tam Uyum	Kısmi Uyum	Uyumsuz	İlgisiz
Genel	12	-	-	-
Çevre	20	1	-	3
Sosyal	17	1	-	-
Yönetim	2	-	-	-
Toplam	51	2	-	3

Sermaye Piyasası Kurulu'nun Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Çerçevesi'nde yer alan ilkelere uyum durumunu gösteren Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Raporu <https://yatirimci.teknosa.com/surdurulebilirlikuyumraporlari> internet adresinde ve <https://www.kap.org.tr/tr/sirket-bilgileri/ozet/1607-teknosa-ic-ve-dis-ticaret-a-s> adresinde yer almaktadır.

YÖNETİM KURULU DEĞERLENDİRME VE ANALİZİ

FİNANSAL SONUÇLARA İLİŞKİN DEĞERLENDİRME

Digital-First şirkete dönüşme hedefiyle hayata geçirdiği yapay zekâ destekli çözümler, dijitalleşme ve optimizasyon projeleri sayesinde operasyonel verimlilikte önemli kazanımlar elde eden Teknosa, enflasyonun üzerinde bir büyüme performansı göstererek 69 milyar TL ciroya ulaşmıştır.

Yüksek enflasyon ve faiz ortamında alınan proaktif ve stratejik aksiyonlarla başta etkin stok yönetimi ile brüt kâr marjındaki iyileşme sağlayan Teknosa, disiplinli operasyonel gider yönetimi sayesinde yıllık bazda %87 oranında artışla 2,9 milyar TL FAVÖK (Faiz, Amortisman ve Vergi Öncesi Kâr) elde etmiştir.

Sağlıklı bilanço yapısını koruyan Teknosa, etkin net işletme sermayesi yönetimi sonucunda 2024 yılını 2,2 milyar TL net nakit pozisyonuyla tamamlamıştır.

Teknosa, büyümesini sürdürmek ve operasyonel göstergelerini iyileştirmek için kapsamlı dönüşüm girişimlerine devam etmektedir. Şirket, mevcut makroekonomik koşullara rağmen uzun vadeli büyüme hedefine bağlı kalmakta ve teknoloji odaklı stratejik yatırımlarını kararlılıkla sürdürmektedir.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK PERFORMANSI

Teknosa, sürdürülebilirlik vizyonunu Sabancı Topluluğu’nun liderlik ve örnek olma misyonuyla güçlü bir şekilde uyumlu hale getirerek iş stratejisinin merkezine yerleştirmiştir. Teknosa, sürdürülebilirlik stratejilerini yalnızca çevresel ve sosyal sorumlulukla sınırlı tutmayıp, aynı zamanda finansal sürdürülebilirlik perspektifini de göz önünde bulundurarak kapsamlı bir yaklaşım benimsemektedir.

Teknosa; 2022’de CDP (Carbon Disclosure Project) İklim Değişikliği Programı’nda B- olan skorunu 2023’te A- seviyesine yükselterek “Liderlik” kategorisine dahil olmuştur. Sürekli iyileştirme odağıyla sürdürülebilirlik çalışmalarını kararlılıkla sürdüren Teknosa, 2024 yılında CDP’te A listesine girerek, küresel liderler arasında yerini almıştır. Ayrıca, LSEG (London Stock Exchange Group) Kurumsal Sürdürülebilirlik Puanlaması’nda sektöründe 306 firma arasında 19. sırada yer alarak A- skoruna yükselmiştir. Çevresel ve sosyal sorumlulukları iş stratejisine entegre ettiğini kanıtlamıştır. Teknosa, yönetim alanında da gelişmeye odaklanmış ve 2022’de EcoVadis’ten 48 puanla “Committed” madalyası kazanmıştır.

2024 yılı itibarıyla Teknosa, çevresel sürdürülebilirlik alanında önemli adımlar atarak operasyonel verimlilikle müşteri memnuniyetine katkı sağlamaya devam etmektedir. Yenilenmiş telefon satışları döngüsel ekonomiye katkı sunarak 522 milyon TL’ye ulaşan bir başarıya imza atmıştır. Çevre dostu ürünlere olan talebi dikkate alarak, düşük emisyonlu ve çevre dostu ürünlerle portföyünü sürekli geliştiren Teknosa, A+++ enerji sınıfı ürünler için ek indirimler sunarak sürdürülebilir tüketimi teşvik etmektedir.

Ayrıca, TeknoGaranti ile ürünlerin ömrünü uzatarak kaynak tüketimini düşüren Teknosa, elektronik atıkları azaltmayı hedeflemektedir. Full Destek Paketleri ile ürünlerin verimli kullanımını sağlamakta

ve kiralama hizmetiyle ürünlerin yeniden kullanılmasını teşvik etmektedir. Bu uygulamalar, çevresel etkilerin azaltılması için somut adımlar atılmasını sağlamaktadır.

Teknosa, enerji tasarrufu ve yenilenebilir enerji kullanımında kaydettiği ilerlemelerle de sürdürülebilirlik yolculuğunda fark yaratmaktadır. Tüm mağazalarda tamamlanan LED dönüşümü ve Adana Güneş Enerjisi Sistemi (GES) gibi projeler, Şirket'in karbon ayak izini azaltma hedefi doğrultusunda somut adımlar atmasına olanak tanımaktadır. Ayrıca, atık yönetiminde sıfır atık yaklaşımını benimseyerek plastik ve tek kullanımlık ürünlerin kullanımını lojistik merkezi ve genel müdürlük için sona erdirilirken, geri dönüştürülebilir malzemelere kullanımını yaygınlaştırmıştır.

Geleceğe Bakış

2025 ve sonrasına yönelik olarak Teknosa, sürdürülebilir büyümeyi ve yenilikçi hizmetler sunma hedeflerini kararlılıkla devam ettirmektedir. Bu doğrultuda Şirket aşağıda verilen hedefler doğrultusunda, önümüzdeki dönemde de çalışmalarını sürdürmeye devam edecektir:

2050 Net Sıfır Emisyon ve Atık Hedefi:

- Karbon emisyonlarını azaltarak 2050 yılında net sıfır emisyonu ulaşma taahhüdü.
- 2050 itibarıyla sıfır atık seviyesine ulaşmak.

2030 Karbon Azaltım Hedefleri:

- Kapsam 1 ve 2 emisyonlarını SBTi (Science-Based Targets initiative) ile uyumlu olarak %42 oranında azaltmak.
- Kapsam 3 emisyonlarını azaltmak için tedarik zinciri süreçlerini iyileştirmek.

Yenilenebilir Enerji ve Döngüsel Ekonomi:

- Yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını artırmak ve döngüsel ekonomi ilkelerine uygun stratejiler geliştirmek.
- Yenilenebilir enerji tedarikini 2025 yılında %80'e ve 2030 yılında %100'e ulaştırmak.

Sürdürülebilir Ürün Sayısını Çoğaltma:

- Çevresel etkileri düşük, sürdürülebilir ürün seçeneklerini genişletmek ve teşvikler sağlamak.

Tedarikçi Eğitimi:

- Tedarikçilere sürdürülebilirlik konularında eğitimler vererek ekosistemin çevresel ve sosyal etkilerini iyileştirmek.

Dijitalleşme Yatırımları:

- Çevresel ve toplumsal sorumlulukları yerine getirirken dijital yatırımlar ile müşteri memnuniyetini artırmak ve karbon nötr operasyonlar gerçekleştirmek.

Şeffaf Raporlama:

Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) kapsamında;

- Sürdürülebilirlikle ilgili önemli risk ve fırsatlarının finansal etkilerini TSRS 1 Sürdürülebilirlikle İlgili Finansal Bilgilerin Açıklanmasına İlişkin Genel Hükümler,
- İklimle ilgili önemli risk ve fırsatlarının finansal etkilerini TSRS 2 İklimle İlgili Açıklamalar, standartlarına göre yapmak.

YÖNETİM KURULU ÖZGEÇMİŞLERİ

Max Roger Speur **Yönetim Kurulu Başkanı**

Max Roger Speur'ün Teknoloji ve IT Hizmetleri alanında 30 yıllık deneyimi bulunmaktadır. Speur, lisans eğitimini Technische Hogeschool Rijswijk Makine Mühendisliği ve İşletme Bölümü'nde tamamlamıştır. Yüksek lisans derecesini ise University of Twente'de Teknoloji Bilimi ve Yönetimi alanında almış ve Henley Business School'da Birleşme ve Satın Almalar Liderlik Programı'nı tamamlamıştır.

Kariyerine 1992 yılında Royal Dutch Shell'de Finans ve Pazarlama Analisti olarak başlamıştır. 1993-2001 yılları arasında Logica'da farklı yönetsel pozisyonlarda görev aldıktan sonra kariyerine IBM'de devam eden Speur, 2001-2003 yılları arasında IBM Business Consulting Services'te Amsterdam'da İş Ortağı-Yönetici Müdür olarak ve 2003-2005 yılları arasında IBM Global Services'te Asya Pasifik, Şanghay bölgesinde İletişim Sektörü Lideri olarak görev almıştır.

2005 yılında Singapur ve Melbourne'da Hewlett Packard Enterprise Services Başkan Yardımcılığı ve Satış ve Endüstri Liderliği görevlerine atanan Speur, bu görevi 2011 yılına kadar sürdürmüştür. Speur, 2011 yılında AT10TION Group'u kurmuştur. 2012 yılında, SunTec Business Solutions'a katılarak CCO & COO olarak görev yapmıştır. 2017 yılında CCS Connects'in CEO'su olarak atanan Speur, bu görevini 2021 yılına kadar sürdürmüştür. Max Roger Speur 2011 yılından bu yana AT10TION Group'un Kurucusu ve CEO'su olarak görevini yürütmektedir.

Burak Turgut Orhun **Yönetim Kurulu Başkan Vekili**

Burak Turgut Orhun, profesyonel yolculuğuna Mercedes Benz Türk'te Finansal Analist olarak başlamıştır. Daha sonra kariyerine Amerika Birleşik Devletleri'nde devam etmiş ve burada önde gelen kuruluşlarda çeşitli yönetim görevlerinde bulunmuştur. Thomson Corporation/Reuters'ta Finans Müdürü, CapitalOne Financial'da Portföy Yönetimi Direktörü ve Kurumsal Gelişim Direktörü ve CadenceQuest, Inc.'de CFO olarak görev yapmıştır.

2009 yılında Türkiye'de Oyak Grubu'na geçiş yapan Orhun, 2018 yılına kadar Oyak Girişim Danışmanlığı A.Ş. Genel Müdürü olarak, Grubun birleşme ve satın almalar ve yeni yatırım projelerinde liderlik yapmıştır. Ayrıca bu dönemde Orhun, grubun hem yurt içi hem de yurt dışı kimya ve enerji şirketlerinde yönetici, Yönetim Kurulu Üyesi ve Yönetim Kurulu Başkanı görevlerinde bulunmuştur.

Orhun, 2018 yılında Sabancı Topluluğu'na Strateji ve İş Geliştirme Bölüm Başkanı olarak katılmıştır. Halen Sabancı Holding Malzeme Teknolojileri Grup Başkanı olarak görev yapmaktadır. Bununla birlikte Orhun, Akçansa, Çimsa, Afyon Çimento ve Sabancı Building Solutions BV'de Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerinde bulunmakta olup aynı zamanda Teknosa'da Yönetim Kurulu Üyesi'dir. Kariyeri, çeşitli endüstriler ve coğrafyalarda yöneticilik, finansal uzmanlık ve stratejik liderliğin bir karışımını yansıtmaktadır.

Burak Orhun, Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden lisans derecesine sahiptir. Akabinde George Washington Üniversitesi'nden Finans alanında yüksek lisans ve Pennsylvania Üniversitesi-Wharton Business School'dan MBA dereceleri ile akademik kariyerini ilerletmiştir.

Mehmet Fırat
Yönetim Kurulu Üyesi

2001 yılında ODTÜ Matematik Bölümü'nden mezun olan, 2002 yılında İngiltere'de Bilişim Sistemleri Yönetimi lisansüstü programını bitiren Mehmet Fırat, 2019 yılında Oxford Üniversitesi Yapay Zekâ Programı'nı, ardından 2023 yılında Northwestern Üniversitesi "Chief Digital Officer" Programı'nı tamamlamıştır.

İş hayatına Havelsan'da başlayan Fırat, SAP projelerinde Danışman, Proje Yöneticisi ve Program Yöneticisi rollerinde çalışmıştır. 2009 yılında Başkent Elektrik Dağıtım Şirketi'nde Proje Yöneticisi olarak göreve başlayan Fırat, 2011 yılından sonra Enerjisa'da sırasıyla Bilgi Teknolojileri Müdürü, Proje Yönetim Ofisi Grup Müdürü, Bilgi Sistemleri Direktörü olarak çalışmış, son 5 yıldır ise Bilgi Teknolojileri ve Dijital İş Yönetimi Başkanı olarak görev almaktadır.

Mevcut icra görevlerine ek olarak yönetim kurullarında da faaliyet gösteren Mehmet Fırat, Sabancı iştiraklerinden yapay zekâ üzerine çalışan Zack AI'nın Yönetim Kurulu Başkan Vekili, aynı zamanda elektrikli araçlar şarj istasyonu ağı Eşarj şirketinin de Yönetim Kurulu Üyesi'dir.

Öte yandan teknoloji ve enerji dünyasının kesiştiği derneklerde aktif rol alan Fırat'ın Yapay Zekâ ve Teknoloji Derneği'nde (YZTD) Kurucu Üyeliği ve Enerji Çalışma Grubu Başkanlığı görevi, Enerjide Dijitalleşme Derneği'nde (EDİDER) Yönetim Kurulu Üyeliği ve Blockchain Türkiye'de üyeliği bulunmaktadır.

Ahmed Cevdet Alemdar
Yönetim Kurulu Üyesi

Ahmed Cevdet Alemdar, Sabancı Holding bünyesine 1993 yılında katılmış ve sırasıyla Beksa, Sakosa, Kordsa, Temsa İş Makinaları ve Brisa'da çeşitli liderlik pozisyonlarında bulunmuştur.

Kariyerinin ilk yarısı içinde Türkiye'de üretim endüstrisinde yatırımlara, Brezilya, Tayland ve Çin'de lastik endüstrisine yönelik yurt dışındaki iştiraklerinin yönetimine liderlik yapmıştır. Kordsa'nın Teknoloji ve Pazar Geliştirme Başkan Yardımcısı olarak Ar-Ge ve inovasyon liderliklerini gerçekleştirmiştir.

2013 yılından itibaren, Temsa İş Makinaları'nda Komatsu iş makinaları üzerine Volvo Kamyon distribütörlüğünü de alarak büyümesini gerçekleştirdikten sonra, 2017'den itibaren Bridgestone ve Sabancı Holding ortaklığında kurulan, 80'den fazla ülkeye ihracat yapan ve Türkiye'de lastik ve mobilite çözümleri lideri olan Brisa'nın CEO'luğu görevini yürütmüştür. Nisan 2020 itibarıyla Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanlığı görevini yürütmüş, Nisan 2024'ten itibaren ise Sabancı Holding Mobilite Çözümleri Grup Başkanlığı görevini üstlenmiştir. Kendisi Brisa, Temsa Skoda Ulaşım Araçları ve Temsa Motorlu Araçlar şirketlerinin Yönetim Kurulu Başkanı, Teknosa şirketinin Yönetim Kurulu Üyesi'dir.

Alemdar, kurumsal görevlerinin yanı sıra, SUNUM (Sabancı Üniversitesi Nanoteknoloji Araştırma ve Uygulama Merkezi) Yönetim Kurulu Başkanlığı da dahil olmak üzere çeşitli sektörel ve akademik kurullarda aktif olarak görev almakta ve TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi görevini sürdürmektedir. Alemdar, Chapter Zero Türkiye Yürütme Komitesi Başkanı'dır. Alemdar'ın kariyeri, farklı bölge ve sektörlerde endüstri mühendisliği ve yönetim alanlarındaki geniş deneyimini yansıtmaktadır.

Cevdet Alemdar, 1992 yılında Boğaziçi Üniversitesi'nden Endüstri Mühendisliği lisans diplomasına ve 2000 yılında Sabancı Üniversitesi'nden MBA derecesine sahiptir.

Nevgül Bilsel Safkan **Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi**

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

1993 yılında Arthur Andersen şirketinde denetçi olarak başladığı çalışma hayatında, sektörünün lideri şirketlerin hızlı büyüme sürecinde finansal yöneticilik yaparak katkı sağlamıştır. 1999-2004 yılları arasında Superonline'da CFO olarak çalışan Safkan, 2005 yılında Sabancı Topluluğu'na katılmış ve 16 yıllık süreçte ilk olarak Marsa'da CFO olarak çalışmıştır. 2006-2013 yıllarında CFO'luk görevini üstlendiği Teknosa'nın halka arz sürecini ve yatırımcı ilişkilerini de yönetmiştir. 2013 yılında Teknosa bünyesinde kurulan e-ticaret şirketi Kliksa.com'un Genel Müdürlüğü'ne atanmış ve 2016 yılına kadar bu görevini sürdürmüştür. Takiben 2016-2018 yıllarında sırasıyla Hotelspro ve Dyson/Hakman şirketlerinde Genel Müdür olarak görev yapmıştır.

Sabancı Topluluğu'na Eylül 2018'de Sabancı Vakfı Genel Müdürü olarak dönen Safkan, aynı zamanda 2019 yılından bu yana Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı (TÜSEV) Başkan Yardımcısı, 2020 yılından bu yana da Eğitim Reformu Girişimi (ERG) Yönetim Kurulu ve Sabancı Üniversitesi Toplumsal Cinsiyet ve Kadın Çalışmaları Mükemmeliyet Merkezi (SUGENDER) Danışma Kurulu Üyesi'dir.

Uluslararası alanda Nevgül Bilsel Safkan'a 2021 yılında engelli hakları alanında çalışan Avusturya merkezli Essl Vakfı tarafından değerli katkılarından dolayı 4 yıl süreyle Zero Project Elçisi ünvanı verilmiştir. 2023 yılında ise Avrupa Filantropi Derneği'nin (Philea) 3 yıl süreyle Danışma Kurulu Üyesi olarak seçilmiştir.

Nevgül Bilsel Safkan, evli ve bir çocuk annesidir.

Kamuran Uçar **Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi**

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliği'nden yüksek lisans derecesiyle 1996 yılında mezun olan Uçar, çalışma hayatına ilk önce TÜBİTAK Savunma Sanayi Araştırma ve Geliştirme'de başlamıştır.

Ardından Unilever'deki kariyerine 1999 yılında başlayan Kamuran Uçar, burada sırasıyla Omo Ürün Müdürlüğü, Ev, Temizlik ve Çamaşır kategorilerinde Afrika, Orta Doğu, Türkiye bölgelerinden sorumlu Kategori Başkan Yardımcısı olarak atanmış ve Güney Afrika, Türkiye ve Dubai'deki kategori ekiplerine liderlik yapmıştır. Bu dönem içerisinde aynı zamanda Unilever Global Ev Bakım Kategorisi

Yönetim Kurulu ekibinde yer alan Uçar, 2016-2018 yılları arasında, Ev ve Kişisel Bakım kategorisinde Unilever Türkiye, Rusya, Orta Doğu, Kuzey Afrika, Orta Asya ve Kafkasya Başkan Yardımcısı ve Unilever Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevini sürdürmüştür. Bu dönemde şirketin Sürdürülebilirlik ve Çeşitliliği Geliştirme Grubu'nda Global Yürütme Projelerinde yer almıştır. 2019'da Unilever İran, Kafkasya ve Orta Asya Bölgesi'nin Genel Müdürü olarak atanmış ve Unilever Türkiye, İran, Kafkasya, Orta Asya Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevini sürdürmüştür.

Kamuran Uçar, Ocak 2022 tarihi itibarıyla Unilever'deki görevinden sağlık ve sürdürülebilirlik teknolojileri alanında kendi işini kurmak üzere ayrılmıştır. Bu şirkette Kurucu & CEO olarak görev almaktadır.

Nisan 2022 yılından itibaren Enerjisa Enerji A.Ş. Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev alan Kamuran Uçar, aynı zamanda Reklam Verenler Derneği Danışma Kurulu Üyesi, Arya Women Yatırımcı Grubu Üyesi, sivil toplum kuruluşu olan Young Guru Akademi Hayal Ortağı ve çeşitli start-up'larda Yatırımcı-Mentor kimliği ile görev almaktadır.

Kamuran Uçar, evli ve 2 çocuk annesidir.

İCRA KURULU ÖZGEÇMİŞLERİ

Sitare Sezgin **CEO**

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

Sitare Sezgin, yönetim danışmanlığı, stratejik liderlik ve kurumsal yönetim alanlarında zengin bir deneyime sahip başarılı bir profesyoneldir. Kariyerine prestijli danışmanlık firmaları olan Bain & Company ve Boston Consulting Group'da başlayarak bu alandaki bilgi ve becerilerini geliştirmiştir.

2004 yılında, Sabancı Grubu bünyesine Perakende Grubu için Strateji ve İş Geliştirme Müdürü olarak görev yapmak üzere katılmıştır. Ardından 2009 yılında Sabancı Grubu'na ait Türkiye'nin önde gelen özel bankalarından biri olan Akbank'ta Yeni Ürün ve Kanal Geliştirme Kıdemli Başkan Yardımcısı olarak atanmıştır.

2011 ile 2018 yılları arasında Boyner Grubu'na bağlı Back Up ve Bofis Turizm şirketlerini başarıyla yönetmiştir. 2018 yılında, Akbank'ın bir yan kuruluşu olan AkÖde'nin kurucu CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak Sabancı Grubu'na dönmüştür.

Sezgin, kurumsal yönetim alanındaki taahhüdünü, CarrefourSA, AvivaSA (şu anda AgeSA) ve Doğtaş Mobilya gibi tanınmış kuruluşlarda bağımsız Yönetim Kurulu Üyeliği yaparak göstermiştir.

2021 Eylül ayından bu yana Türkiye'nin önde gelen tüketici elektroniği perakende satış markalarından biri olan Teknosa'nın CEO'su olarak görev yapmaktadır. Sezgin, Agesa Hayat ve Emeklilik A.Ş., Aksigorta A.Ş. ve Medisa Sigorta A.Ş. şirketlerinin Yönetim Kurulu'nda aktif üyedir.

Ayrıca SEV Vakfı, Zincir Mağazalar Derneği ve Avrupa'nın en büyük elektronik satın alma grubu olan Euronics'in Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini başarıyla sürdürmektedir.

Profesyonel başarılarının yanı sıra Sezgin, Türk iş dünyasında özellikle cinsiyet eşitliği konusunda tutkulu bir savunucu olarak Yönetim Kurulunda Kadın Derneği, W-Tech, Yanındayız ve YenidenBiz gibi farklı derneklerde etkin rol almaktadır.

Ümit Kocagil **CFO**

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

Kariyerine 1995 yılında Ernest & 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'da CFO olarak görev yapmaktadır.

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

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

Kariyerine 1996 yılında Öztekin Uluslararası Nakliye Şirketi'nde Satış Yöneticisi olarak başlamış, 1997-2003 yılları arasında Şişecam'da önce Yurt Dışı Satışlar Sorumlusu, sonra da Yurt Dışı Satışlar Yöneticisi görevlerinde bulunmuştur. 2003 yılında çalışmaya başladığı Yıldız Holding/pladis'te sırasıyla Kilit Müşteriler Uzmanı, Kilit Müşteriler Müdürü ve Organize Ticaret Müdürü olmak üzere 6 yıl boyunca farklı görevlerde çalışmıştır. 2009-2017 yılları arasında Yıldız Holding/Pasifik A.Ş. Satış ve Dağıtım Şirketi'nde sırasıyla Satış Grup Müdürü ve Satış Direktörü pozisyonunda çalışmış; son 3 yılında Genel Müdür olarak görev almıştır. 2018-2021 yıllarında ise 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.

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. 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.

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 seçilmiştir. 2013 yılında ise London Business School'da Market Driving Strategies eğitimi almıştır.

Kurtoğlu, kariyerine DanoneSA'da başlamıştır. 2004 yılına kadar sırasıyla DanoneSA İçecek Grubu Modern Kanal ve Ticari Pazarlama Grup Müdürü ve İhracat Grup Müdürü olarak çalışmıştır. Nisan 2004-Eylül 2005 arasında Sabancı Grubu tarafından kurulan GıdaSA'da Yurt İçi Müşteriler Satış Grup Müdürü olarak görev almıştır. 2005-2009 yılları arasında Danone İçecek Grubu'nun Ticari Pazarlama ve İhracat Grup Müdürlüğü ve Süt Grubu'nun İş Geliştirme Grup Müdürlüğü görevini yürütmüştür. 2009-2015 yılları arasında çalıştığı Kimberly Clark Türkiye Kâğıt Ürünleri'nde önce Ticari Pazarlama Grup Müdürü olarak görev yapmış; daha sonra Ticari Pazarlama ve Distribütör Kanalı Grup Müdürü, Yetişkin Ürünleri İş Birimi Pazarlama Direktörü, Bebek ve Çocuk Ürünleri Pazarlama Direktörü olarak çalışmıştır.

2015 yılında Mavi'de E-Ticaret'ten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başlayan Kurtoğlu, Kategoriden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görevini sürdürmüştür. Ekim 2018 itibarıyla Terra Pizza'nın CEO'su olarak görev alan Kurtoğlu; 5 Temmuz 2021'den itibaren Teknosa Dijital Ticaret ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı olarak görevine devam etmektedir. Ekim 2024 itibarıyla atandığı Sabancı Dijital Teknoloji Hizmetleri A.Ş. şirketinde aktif Yönetim Kurulu Üyesi'dir.

Ersen Gelçin

Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı

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

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

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

Ersin Aydın
İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı

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

Kariyerine 1998 yılında Migros'ta İnsan Kaynakları Uzman Yardımcısı olarak başlamış, 1999'da Superonline'da uzman pozisyonunda görev almıştır. 2000-2002 yılları arasında Profil International'da Danışman, 2002-2003 yılları arasında Odeon Cineplex'de İnsan Kaynakları & Sistemler Müdürü olarak çalışmıştır. Turkcell'de 2003-2006 yılları arasında Çalışan İlişkileri Birim Müdürü, 2006-2007 yılları arasında İştiraklerden Sorumlu İş Destek Bölüm Başkanı görevlerinde bulunmuş, 2007-2008 yılları arasında da KKTCELL'de İnsan Kaynakları, İdari İşler ve Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı pozisyonunda 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 2011-2014 yılları arasında Turkcell Global Bilgi'de İnsan Kaynakları'ndan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, 2014-2015 yılları arasında LC Waikiki'de, 2015-2016 yılları arasında Alliance Healthcare'de ve 2016-2020 yılları arasında FLO Mağazacılık'ta İnsan Kaynakları Direktörü olarak görev yapmıştır.

Ersin Aydın'ın 2013 yılında aldığı CTI Profesyonel Koaktif Koçluk Sertifikası bulunmaktadır.

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

* Sayın Ersin Aydın 31 Aralık 2024 tarihi itibarıyla görevinden ayrılmıştır.

Tansu Özturun
İklimsa İş Birimi Genel Müdür Yardımcısı

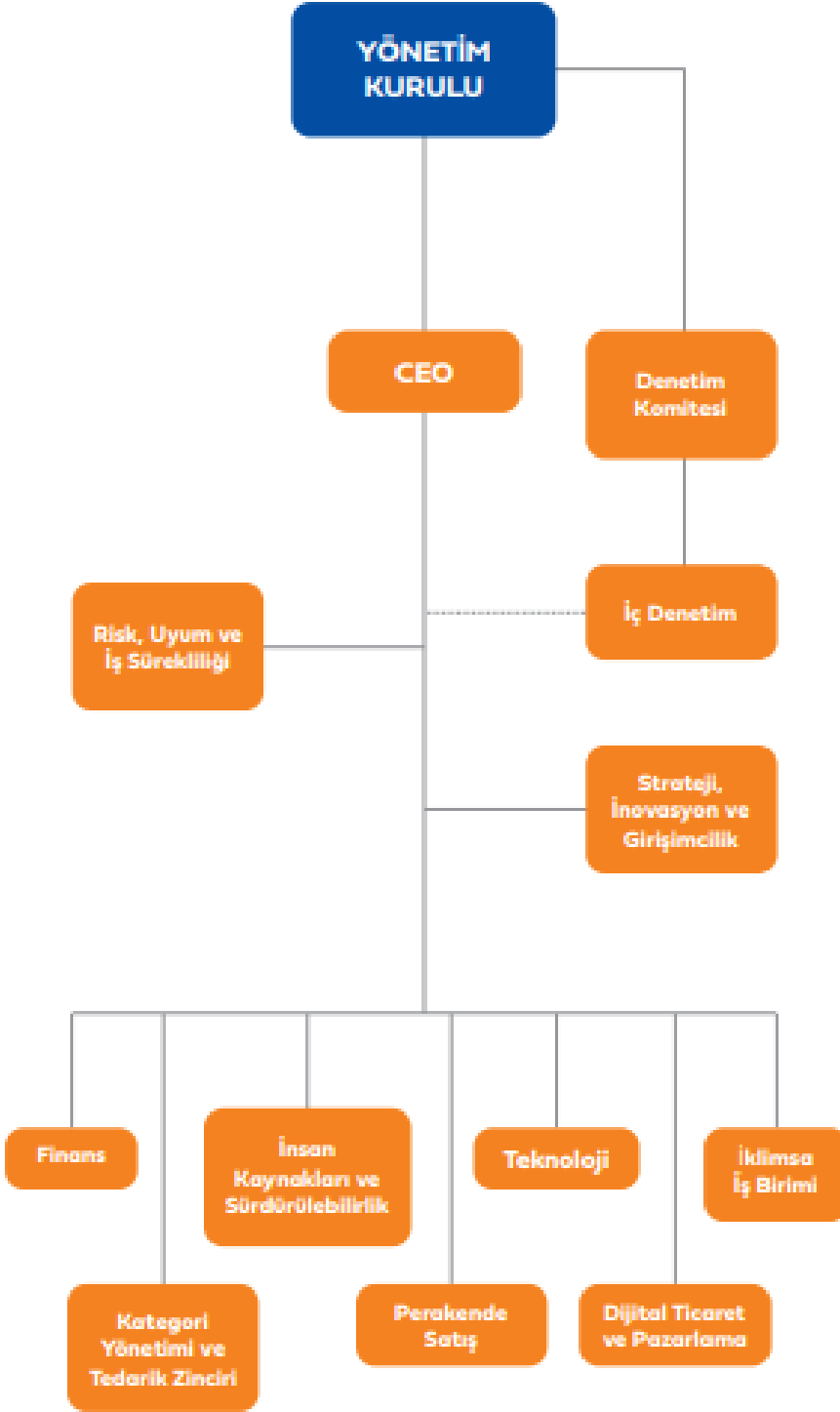
Tansu Özturun, İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuş, İstanbul Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde de yüksek lisans eğitimini tamamlamış ve yine İstanbul Üniversitesi'nde Uluslararası İşletme Programı'nı tamamlamıştır.

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.

ORGANİZASYON VE PERSONEL YAPISI

Şirket'in güncel organizasyon şeması aşağıdaki gibidir:



Şirket'in 31 Aralık 2024 tarihi itibarıyla personel sayısı 2.989'dur (31 Aralık 2023: 2.868).

TEMEL FİNANSAL VE OPERASYONEL GÖSTERGELER

Finansal Göstergeler (Milyon TL)	2023	2024
Net Satışlar	68,322	69,436
Toplam Aktifler	21,210	18,176
Özkaynaklar Toplamı	3,707	2,275
FAVÖK	1,557	2,911
Net Kâr/(Zarar)	1,079	- 1,420
Operasyonel Göstergeler	2023	2024
Satış Alanı (bin m2)	105	106
Mağaza Sayısı	181	175
Finansal Rasyolar	2023	2024
Cari Oran (Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	1.08	0.95
Likidite Oranı (Dönen Varlıklar – Stoklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0.35	0.26
Toplam Yükümlülükler / Özkaynaklar	4.72	6.99
Toplam Yükümlülükler / Aktif Toplam	0.83	0.87

DERECELENDİRME NOTU VE BORÇLANMA ARACI İHRACI

Kredi Derecelendirme Notu

2024 yılında, kredi derecelendirme kuruluşu JCR Eurasia Rating ("JCR Eurasia") tarafından, Teknosa'nın Uzun Vadeli Ulusal Kurum Kredi Rating Notu derecelendirme ölçeğinde en yüksek not seviyesi olan "AAA (tr)" olarak teyit edilmiş ve not görünümü "stabil" olarak korunmuştur. Bu başarı, Teknosa'nın istikrarlı gelir büyümesi, güçlü nakit yaratma kabiliyeti, çeşitlendirilmiş ürün gamı ve çoklu kanal iş modeli gibi güçlü yönlerinin bir yansımasıdır. Ayrıca, raporda pazaryeri segmentinin Şirke'te sağladığı esneklik de vurgulanmıştır.

Buna ek olarak, JCR Eurasia Teknosa'nın sektördeki marka bilinirliğine ve güçlü geçmiş performansına değinerek, halka açık bir şirket olarak kurumsal yönetim uygulamalarına yüksek düzeyde uyum sağladığını belirtmiştir.

Finansman Bonosu İhracı

Teknosa, Ak Yatırım Menkul Değerler A.Ş. aracılığıyla, 18 Eylül 2024 tarihinde, 340 milyon TL tutarında ve 174 gün vadeli, %52,00 sabit faizli Türk lirası cinsi ilk finansman bonosunu başarılı bir şekilde ihraç etmiştir. Zorlu piyasa koşullarına rağmen, bu ihraç yurt içi piyasadan yüksek talep görmüştür.

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ

31 ARALIK 2024 TARİHİ İTİBARIYLA FİNANSAL DURUM TABLOSU

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe 31 Aralık 2024 satın alma gücü esasına göre bin Türk Lirası ("TL") olarak ifade edilmiştir.)

VARLIKLAR	Dipnot	Cari Dönem <i>Bağımsız</i> <i>Denetimden</i> <i>Geçmiş</i> 31 Aralık 2024	Geçmiş Dönem <i>Bağımsız</i> <i>Denetimden</i> <i>Geçmiş</i> 31 Aralık 2023
Dönen Varlıklar		14.603.831	17.941.677
Nakit ve Nakit Benzerleri	5	2.556.599	3.954.316
Ticari Alacaklar	7	1.208.155	1.344.853
<i>İlişkili Taraflardan Ticari Alacaklar</i>	4,7	<i>14.384</i>	<i>22.987</i>
<i>İlişkili Olmayan Taraflardan Ticari Alacaklar</i>	7	<i>1.193.771</i>	<i>1.321.866</i>
Stoklar	9	10.685.051	12.073.986
Peşin Ödenmiş Giderler	10	55.202	68.238
Diğer Dönen Varlıklar	18	98.824	500.284
Duran Varlıklar		3.572.204	3.267.930
Diğer Alacaklar	8	1.435	1.759
Maddi Duran Varlıklar	13	1.313.107	1.085.947
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	14	527.481	355.178
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	12	268.610	265.434
Kullanım Hakkı Varlıkları	11	1.205.253	1.511.072
Peşin Ödenmiş Giderler	10	56.921	48.540
Ertelenmiş Vergi Varlığı	26	199.397	-
TOPLAM VARLIKLAR		18.176.035	21.209.607

TEKNOSA İÇ VE DİŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
31 ARALIK 2024 TARİHİ İTİBARIYLA FİNANSAL DURUM TABLOSU

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe 31 Aralık 2024 satın alma gücü esasına göre bin Türk Lirası ("TL") olarak ifade edilmiştir.)

		Cari Dönem Bağımsız Denetimden Geçmiş 31 Aralık 2024	Geçmiş Dönem Bağımsız Denetimden Geçmiş 31 Aralık 2023
KAYNAKLAR	Dipnot		
Kısa Vadeli Yükümlülükler			
Kısa vadeli borçlanmalar	6	390.860	783.067
-İlişkili taraflardan kısa vadeli banka kredileri	4	-	74.907
-İlişkili olmayan taraflardan kısa vadeli banka kredileri		-	708.160
-İhraç edilmiş borçlanma araçları	6	390.860	-
Uzun vadeli borçlanmaların kısa vadeli kısımları	6	379.805	421.606
-İlişkili taraflara uzun vadeli kiralama yükümlülüklerinin kısa vadeli kısımları	4	2.897	3.246
-İlişkili olmayan taraflara uzun vadeli kiralama yükümlülüklerinin kısa vadeli kısımları		376.908	418.360
Ticari Borçlar	7	13.683.095	14.313.220
- İlişkili Taraflara Ticari Borçlar	4	50.187	81.929
- İlişkili Olmayan Taraflara Ticari Borçlar	7	13.632.908	14.231.291
Çalışanlara Sağlanan Faydalar Kapsamında Borçlar	15	190.925	226.724
Diğer Borçlar		15.374	17.961
- İlişkili Olmayan Taraflara Diğer Borçlar	8	15.374	17.961
Türev Araçlar		-	641
Ertelenmiş Gelirler (Müşteri Sözleşmelerinden Doğan)			
Yükümlülüklerin Dışında Kalanlar	10	373.138	489.986
Dönem Karı Vergi Yükümlülüğü	26	-	44.869
Kısa Vadeli Karşılıklar		210.187	341.085
- Çalışanlara Sağlanan Faydalara İlişkin Kısa Vadeli Karşılıklar	15	105.773	194.002
- Diğer Kısa Vadeli Karşılıklar	16	104.414	147.083
Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	18	100.542	28.691
Toplam kısa vadeli yükümlülükler		15.343.926	16.667.850
Uzun Vadeli Yükümlülükler			
Uzun vadeli borçlanmalar	6	450.226	629.123
-İlişkili taraflara uzun vadeli kiralama yükümlülükleri	4	1.110	5.559
-İlişkili olmayan taraflara uzun vadeli kiralama yükümlülükleri		449.116	623.564
Uzun Vadeli Karşılıklar		107.353	134.960
Çalışanlara Sağlanan Faydalara İlişkin Uzun Vadeli Karşılıklar	15	107.353	134.960
Ertelenmiş Vergi Yükümlülüğü	26	-	71.068
Toplam uzun vadeli yükümlülükler		557.579	835.151
Toplam yükümlülükler		15.901.505	17.503.001
ÖZKAYNAKLAR	19	2.274.530	3.706.606
Ödenmiş sermaye		201.000	201.000
Sermaye düzeltmesi farkları		2.751.124	2.751.124
Kardan ayrılan kısıtlanmış yedekler		80.877	56.822
Diğer yedekler		14	14
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		(100.147)	(87.573)
-Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları		(133.763)	(126.549)
-Maddi duran varlıkların yeniden değerlendirme artışı		33.616	38.976
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		(387)	(756)
-Riskten korunma kazançları /(kayıpları)		(387)	(756)
Paylara ilişkin primler		923.600	923.600
Geçmiş Yıllar Karları veya Zararları		(161.680)	(1.216.861)
Net Dönem (Zararı) veya Karı		(1.419.871)	1.079.236
TOPLAM KAYNAKLAR		18.176.035	21.209.607

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ

31 ARALIK 2024 TARİHİ İTİBARIYLA KAR VEYA ZARAR VE DİĞER KAPSAMLI GELİR TABLOSU

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe 31 Aralık 2024 satın alma gücü esasına göre bin Türk Lirası ("TL") olarak ifade edilmiştir.)

		<i>Cari Dönem Bağımsız Denetimden Geçmiş 1 Ocak- 31 Aralık 2024</i>	<i>Geçmiş Dönem Bağımsız Denetimden Geçmiş 1 Ocak- 31 Aralık 2023</i>
	Dipnot		
Hasılat	20	69.435.947	68.322.440
Satışların Maliyeti (-)	20	(60.522.872)	(61.039.215)
BRÜT KAR		8.913.075	7.283.225
Genel Yönetim Giderleri (-)	21	(885.807)	(789.726)
Pazarlama Giderleri (-)	21	(6.563.516)	(6.147.123)
Esas Faaliyetlerden Diğer Gelirler	22	1.184.312	1.698.179
Esas Faaliyetlerden Diğer Giderler (-)	22	(4.451.863)	(3.101.967)
ESAS FAALİYET ZARARI		(1.803.799)	(1.057.412)
Yatırım Faaliyetlerinden Gelirler	23	4.190	47.738
FİNANSMAN GİDERİ ÖNCESİ FAALİYET ZARARI		(1.799.609)	(1.009.674)
Finansman Gelirleri (+)	24	242.504	266.316
Finansman Giderleri (-)	24	(4.447.476)	(2.627.688)
Net Parasal Pozisyon Kazançları/(Kayıpları)	25	4.319.687	4.891.320
SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER VERGİ ÖNCESİ (ZARARI)/KARI		(1.684.894)	1.520.274
Sürdürülen Faaliyetler Vergi (Gideri)/Geliri		265.023	(441.038)
Dönem Vergi (Gideri) / Geliri		1.715	(380.429)
Ertelenmiş Vergi Gelir/ (Gideri)		263.308	(60.609)
SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER DÖNEM KARI/(ZARARI)		(1.419.871)	1.079.236
DÖNEM KARI/(ZARARI)		(1.419.871)	1.079.236
Dönem Karı/Zararının Dağılımı			
Ana Ortaklık Payları		(1.419.871)	1.079.236
Kontrol gücü olmayan paylar		-	-
DİĞER KAPSAMLI (GİDER) / GELİR			
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacaklar		(12.573)	(35.018)
Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları		(9.619)	(43.509)
Yeniden değerlendirme ve ölçüm kazançları		(10.234)	(6.165)
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak diğer kapsamlı gidere ilişkin vergiler		7.280	14.656
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacaklar		369	3.169
Nakit akış riskinden korunma kazançları/(kayıpları)		492	4.226
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacak diğer kapsamlı gelire ilişkin vergiler		(123)	(1.057)
TOPLAM DİĞER KAPSAMLI (GİDER)/GELİR		(12.204)	(31.849)
TOPLAM KAPSAMLI (GİDER) /GELİR		(1.432.075)	1.047.387
Pay başına kayıp/ (kazanç) (1 lot hisse için)		(0,0706)	0,0537
Sulandırılmış pay başına kayıp/ (kazanç) [(1 lot hisse için)]		(0,0706)	0,0537

Teknosa İ ve Dış Ticaret A.Ş.

Carrefoursa Plaza Cevizli Mah.
Tugay Yolu Cad. No: 67
Blok B 34846 Maltepe/İstanbul
Tel: 0216 468 36 36

Teknosa Müşteri Hizmetleri
bilgilendirme@teknosa.com
Tel: 0850 222 55 99

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

www.teknosa.com