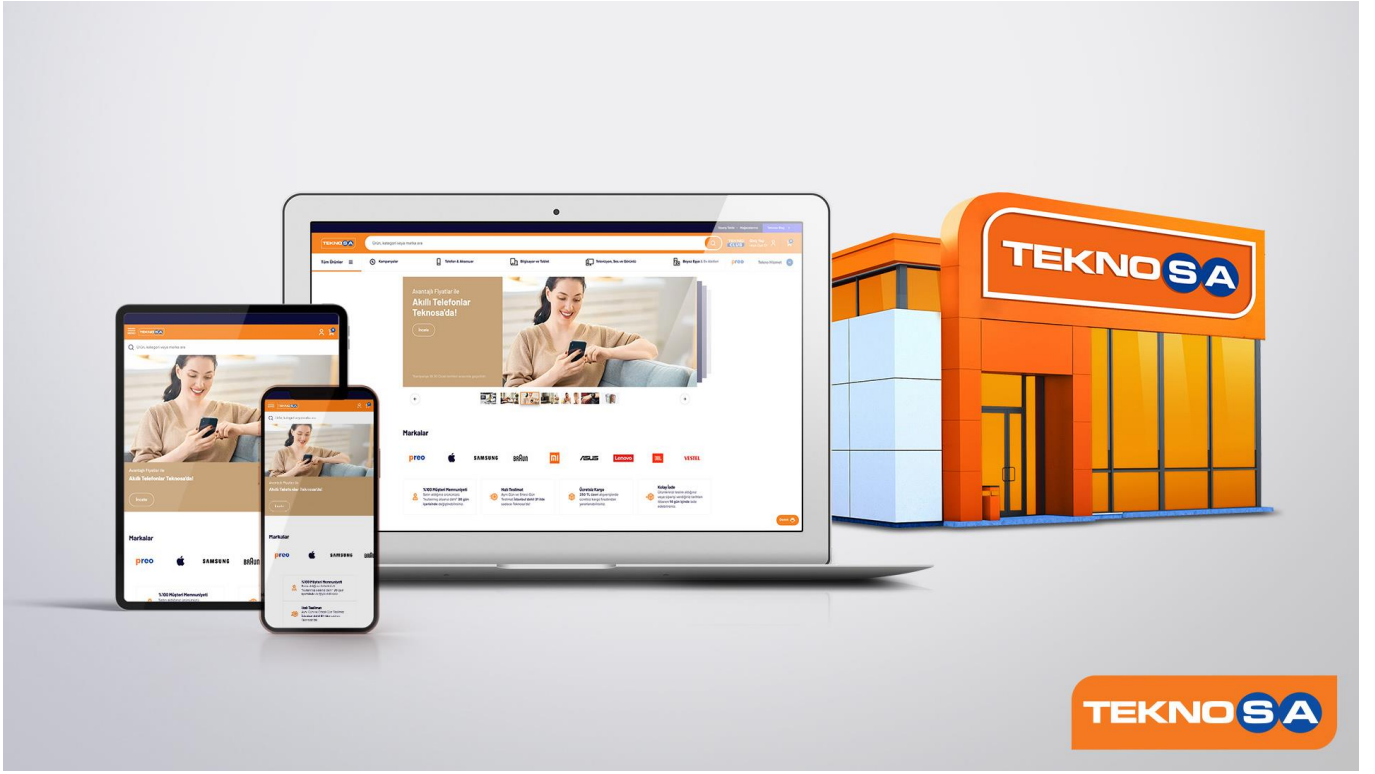




TEKNO SA

01.01.2025 – 31.12.2025

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") 01/01/2025–31/12/2025 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 ve kamu yararını ilgilendiren kuruluşların finansal tablolarının bağımsız denetimleri için geçerli olan Bağımsız Denetçiler için Etik Kurallar (Bağımsızlık Standartları Dahil) (Etik Kurallar) ile Sermaye Piyasası Kurulu mevzuatında ve ilgili diğer mevzuatta kamu yararını ilgilendiren kuruluşların finansal tablolarının bağımsız denetimleriyle 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 01/01/2025–31/12/2025 hesap dönemine ilişkin finansal tabloları hakkında 24 Şubat 2026 tarihli denetçi raporumuzda olumlu görüş bildirmiş bulunuyoruz.

4) 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.

5) 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, 24 Şubat 2026

Kurumsal K nyeye

Ticaret �nvanı	Teknosa �� ve Dış Ticaret A.�.
Merkez Adresi	Carrefoursa Plaza. Cevizli Mah. Tugay Yolu Cad. No:67 Blok B 34846 Maltepe-�stanbul
Ba�lı Bulunduğu Ticaret Sicili Memurlu�u	�stanbul
Ticaret Sicil Numarası	434426
Ticaret Siciline Tescil Tarihi	3.3.2000
Tabi Olduğu Yasal Mevzuat	Türkiye Cumhuriyeti Kanunları
Telefon ve Faks Numaraları	Tel: 0216 468 36 36 - Faks: 0216 478 53 47
Internet Adresi	www.teknosa.com
E – Posta Adresi	yatirimciiliskileri@teknosa.com
Sermaye	201.000.000 TL
����m G�rd��� Borsası	Borsa �stanbul A.�
Borsaya Kote Olma Tarihi	17 Mayıs 2012
����m Sembolü	TKNSA
����m G�rd��� Pazar	ANA PAZAR
Dahil Olduğu Endeks	BIST T�CARET/BIST H�ZMETLER/BIST 500/ BIST TÜM-100/BIST TÜM/BIST ANA/ BIST S�RD�R�LEB�L�RL�K/ BIST S�RD�R�LEB�L�RL�K KATILIM/ BIST KATILIM 100/BIST KATILIM TÜM

YÖNETİM KURULU BAŞKANI'NIN MESAJI

Değerli Yatırımcılarımız, İş Ortaklarımız ve Kıymetli Çalışanlarımız,

2025 yılı, küresel ölçekte belirsizliklerin devam ettiği ancak ekonomik görünümde temkinli bir dengelenmenin hissedildiği bir yıl oldu. Dünyanın birçok bölgesinde yaşanan jeopolitik gerilimler, ticaret korumacılığındaki artış ve teknoloji alanındaki hızlı dönüşüm küresel gündemi şekillendirmeyi sürdürdü.

Türkiye ekonomisi de bu küresel dalgalanmadan etkilenmekle birlikte, dengelenme adımları ve devreye alınan yapısal reformlarla birlikte yıl içinde daha öngörülebilir bir ekonomik zemine doğru ilerledi. Ancak makroekonomik baskılar tüketicinin satın alma gücü üzerinde belirleyici olmaya devam etti ve gıda dışı perakende segmentinde aşağı yönlü bir eğilimin oluşmasına yol açtı.

Bu çerçevede Teknosa olarak, mevcut makroekonomik zorluklar karşısında finansal dayanıklılığımızı güçlendirmeyi ve uzun vadeli sürdürülebilir büyümemizi desteklemeyi temel öncelik olarak ele aldık. Maliyet politikalarımızda daha sıkı bir disiplin uygularken, finansal ve likidite yönetimimizi güçlendirmeye odaklandık. Aynı zamanda altyapımızı geliştirmeye, ürün yelpazemizi genişletmeye ve yenilikçi uygulamaları hayata geçirmeye devam ettik.

Zorlu makroekonomik koşullara rağmen, digital-first şirkete dönüşüm hedefimiz doğrultusunda çok kanallı (omnichannel) yatırımlarımıza hız kesmeden devam ettik. Verimliliği odağa alan yatırım yaklaşımımız doğrultusunda dijitalleşme, çok kanallı müşteri deneyimi, teknolojik altyapı, bilgi teknolojileri ve yeni nesil yapay zekâ çözümlerine ağırlık verdiğimiz bir yıl geçirdik. Bu süreçte özveriyle ve aynı hedef doğrultusunda çalışan tüm Teknosa ekiplerine içten şükranlarımı sunuyorum.

Mağaza ağıımızı dijital konsepte dönüştürme yolculuğumuz 2025 yılında da ivme kazandı. Ne mutlu ki dijital mağaza konseptimiz, uluslararası sektör temsilcileri için de bir referans noktası haline geldi. Avrupa'nın en büyük elektronik satın alma grubu Euronics International'ın İstanbul'da gerçekleşen Yıllık Toplantısı'na katılan üyeler, İstanbul Cevahir mağazamızı ziyaret ederek yeni uygulamalarımızı yerinde görme fırsatı buldu.

Sektörümüzde ilk kez hayata geçirdiğimiz teknoloji odaklı pazaryerimiz bugün 250 bini aşkın ürünü kapsamlı deneyim ve Teknosa güvencesiyle tüketicilerle buluşturuyor. Pazaryerini yeni kategorilerle büyütmeye hedefimizi sürdürürken, satıcı iletişimini ve ekosistemimizi güçlendirecek önemli iyileştirmeleri devreye aldık. Yapay zekâ destekli teknolojilerle ürün içeriklerini standardize ettik, bilgiyi sadeleştirip kolayca karşılaştırılabilir hale getirdik ve satıcılarımızın yüklediği ham verileri anlamlı, tutarlı içeriklere dönüştürdük. Chatbot ve canlı destek hizmetleriyle satıcı deneyimini daha akıcı kılarak süreçlerimizin verimliliğini önemli ölçüde artırdık.

Dijital teknolojiler ve yapay zekâ çözümleri tüm süreçlerimizin temel taşı haline geldi. Bu alanda uzun süredir devam eden yatırımlarımız hem operasyonel verimliliğimize hem de müşteri deneyimimize somut katkılar sunuyor. Karar alma süreçlerimizde veri odaklı yaklaşımı benimseyerek çok boyutlu veri analitiğinden yararlanıyoruz. Yapay zekâ tabanlı Asortman Optimizasyonu ve Stok Hızlandırma projelerimizin de tamamlanmasıyla birlikte, tedarik ve satış süreçlerimizde önemli bir dönüşüm gerçekleşmiş olacak. Bu çalışmalar sayesinde ürünlerimizi mağazalarda daha isabetli konumlandırarak, talebi daha doğru okuyarak stok verimliliğimizi artıracak ve müşterilerimizin aradıkları ürünlere çok daha kolay ulaşmalarını sağlayacağız.

Sürdürülebilirlik de iş stratejilerimizin ayrılmaz bir parçasını oluşturuyor. Bu doğrultuda hayata geçirdiğimiz uygulamalarla küresel ölçekte en prestijli çevresel raporlama platformlarından biri olan CDP İklim Değişikliği Programı'nda A- (Liderlik) Listesi'ne girmeyi başardık. Ayrıca, Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik alanında en iyi performans gösteren şirketlerin yer aldığı BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'ne dahil olduk. Bu başarılar, sürdürülebilirlik alanındaki kararlılığımızı ve somut çalışmalarımızı bir kez daha tescil etmesi açısından da çok kıymetli.

2025 yılı, Teknosa'nın çeyrek asırlık yolculuğunun gururunu yaşadığımız ve bu nedenle bizim için ayrıca özel anlam taşıyan bir yıl oldu. Kurulduğumuz 2000 yılından bu yana "Herkes için Teknoloji" anlayışımızla, teknolojiyi toplumun her kesimi için erişilebilir ve yaygın kılmak adına kesintisiz bir çaba gösteriyoruz. 2026 yılında da geleceğe dönük yatırımlarımız, güçlü altyapımız ve sürdürülebilirlik vizyonumuzla sektördeki öncü konumumuzu daha da pekiştirmeye, yeni başarılar elde ederek müşterilerimize en yüksek standartlarda hizmet sunmaya kararlıyız.

Bu doğrultuda 2019'da hayata geçirdiğimiz "Yeni Neslin Teknosa'sı" dönüşüm programımızı aynı vizyon ve kararlılıkla ilerletecek, özellikle yapay zekâ uygulamaları ve bilgi teknolojileri odağındaki dönüşüm adımlarımızı hızlandıracaktır.

Müşteri deneyimini mükemmelleştirme hedefimiz doğrultusunda veri analitiği, stratejik planlama, yapay zekâ destekli sohbet çözümleri ve canlı yardım sistemleri gibi alanlarda yatırımlarımızı sürdüreceğiz. Mağaza ağına, teknosa.com'a, müşteri deneyimine, iş sürekliliğine, operasyonel mükemmellik çalışmalarına ve en değerli varlığımız olan insan kaynağına yönelik yatırımlarımız kararlılıkla devam edecek. Aynı zamanda sosyal sorumluluk çalışmalarımızı da güçlendirerek topluma, çevreye ve insana dokunan, elde ettiğimiz değeri paydaşlarımız ve ülkemiz için faydaya dönüştüren projelere öncelik vereceğiz.

Teknosa'nın geleceğe uzanan vizyonunu birlikte inşa ettiğimiz tüm çalışanlarımıza, müşterilerimize, iş ortaklarımıza, yatırımcılarımıza ve paydaşlarımıza en içten teşekkürlerimizi sunuyoruz. 2026 yılının hem ülkemiz hem de şirketimiz için verimli ve başarılarla dolu geçmesini diliyoruz.

Saygılarımla,

GÖKHAN EYİGÜN

Teknosa Yönetim Kurulu Başkanı

CEO’NUN MESAJI

Değerli Yatırımcılarımız, Kıymetli İş Ortaklarımız ve Çalışanlarımız;

2025 yılında Türkiye ekonomisi, enflasyonla mücadelede sağlanan ilerlemeye rağmen yüksek finansman maliyetlerinin belirleyici olduğu bir dönemden geçti. Politika faizindeki indirimlerin beklenenden daha yavaş gerçekleşmesi şirketler üzerindeki finansal yükü artırırken; bu durum tüketicilerin satın alma gücünü de etkilemeye devam etti ve harcamaların daha çok temel ihtiyaç ürünlerine yönelmesine neden oldu. Sektörde de rekabet yoğunlaştı ve pazardaki fiyat baskısı daha belirgin hale geldi.

Bu zorlu ekonomik ortamda, Teknosa olarak sürdürülebilir sonuçlar elde etmek amacıyla dört öncelikli alanda proaktif adımlar attık. Servis bazlı gelirleri artırmaya ve ek gelir yaratmaya odaklanırken, yüksek marjlı kategorilerdeki fırsatları değerlendirerek brüt kârlılığımızı daha da güçlendirdik. Operasyonel giderlerde aldığımız önlemleri artırarak yeni tasarruf adımlarını hayata geçirdik. Kredi kartı maliyetlerini optimize etmeye yönelik çalışmalar yürütürken, müşterilerimize alternatif ödeme çözümleri sunmaya devam ettik. Ayrıca stok seviyelerinin etkin yönetimi ve ödeme vadelerinde sağladığımız iyileştirmeler sayesinde, işletme sermayemizi ve finansal disiplinimizi önemli ölçüde güçlendirdik.

Mevcut makroekonomik koşullar ve sektör dinamikleri çerçevesinde, Teknosa’nın 2025 yılına ilişkin performansı, kârlılığı önceliklendiren disiplinli fiyatlandırma yaklaşımımız doğrultusunda, genel pazar büyümesinin gerisinde kaldı. Zorlu piyasa koşulları, yoğun rekabet ortamı ve optimizasyon çalışmaları kapsamında gerçekleştirdiğimiz mağaza kapanışlarının etkisiyle 2025 yılında ciromuz, geçen yılın aynı dönemine göre reel bazda %8 oranında daralarak 83,5 milyar TL seviyesinde gerçekleşti.

Dijital kanalda ise büyümemizi sürdürdük. Teknosa pazaryeri yaklaşık 1.400 satıcıya ve 250 binden fazla farklı ürüne ulaşırken, e-ticarete toplam 15,7 milyar TL brüt işlem hacmi (GMV) elde ettik. E-ticaretin toplam net satışlarımız içindeki payı da geçtiğimiz yıla göre artış göstererek yaklaşık %11 seviyesine ulaştı.

Küresel ve Türkiye pazarındaki tüketici trendlerini yakından takip ederek, mağazalarımızdan gelen içgörülerle yatırım planlarımızı şekillendirmeyi sürdürdük. Müşteri deneyiminde yeni bir standart oluşturan dijital mağaza konseptimizi 2025 yılı boyunca yaygınlaştırmaya devam ettik ve toplam 74 mağazamız bu yeni konseptle hizmet verir hale geldi. Ürün inceleme, karşılaştırma ve üyelik işlemlerini tek noktada buluşturan self servis kiosk bulunan mağazalarımızı artırdık.

Digital-first çok kanallı (omnichannel) perakende stratejimize sadık kalarak, verimlilik odaklı dijitalleşme adımlarımız ile mağaza ağıımızı deneyim odaklı bir yapıya dönüştürmeye yönelik planlamalarımız kapsamında, renovasyonlar da dahil olmak üzere toplam yaklaşık 954 milyon TL tutarında yatırım gerçekleştirdik. Bu yatırımlar hem operasyonel verimliliğimizi artırdı hem de müşteri deneyimimizi güçlendirdi.

Dijitalleşme yatırımlarımız kapsamında, müşteri deneyimi, satış operasyonları, çalışan destek sistemleri ve tedarik zinciri dahil işimizin her aşamasında yapay zekâ çözümlerini aktif biçimde kullanmaya devam ettik.

Müşteri hizmetlerinde verimlilik ve kaliteyi artırmak için devreye aldığımız yapay zekâ destekli chatbotlarımız, yanıtlanan talep sayısını %10 artırırken, chat tabanlı satışların da büyümesine katkı sağladı. AI des-

tekli konuşma analitiği sayesinde çağrılarının %100'ünü analiz edebiliyor, müşteri geri bildirimlerinden çok daha hızlı aksiyon alabiliyoruz. Bu, müşteri memnuniyetini artırmamıza katkı sağlayan önemli bir gelişme oldu.

Satış ekiplerimizin doğru ve etkili satış yapmalarını desteklemek için geliştirdiğimiz yapay zekâ destekli satış danışmanımız Bilge'yi aktif kullanan satış temsilcilerinin hedef gerçekleştirme oranı, kullanmayanlara kıyasla 8 puan daha yüksek gerçekleşti. Bu durum sadece ciroya değil, çalışan motivasyonuna da olumlu yansıdı. 2025 yılında Bilge 2.0 – Satış Sihirbazı'nı devreye alarak satış sırasında kampanya, ürün bilgisi ve ödeme seçeneklerini anında sunan yeni bir destek mekanizmasını da hayata geçirdik.

Veri odaklı asortman optimizasyonu, stok ikmal planlaması ve stok hızlandırma süreçlerinde yapay zekâ destekli çözümleri yaygınlaştırarak operasyonel ve finansal verimliliğimizi önümüzdeki dönemde daha da artırmayı hedefliyoruz. ERP dönüşümümüzle de verimlilik ve işletme sermayesi etkinliğimizi güçlendirmeye devam ediyoruz.

Tüketicilerin beklentilerine en uygun, güvenilir, erişilebilir ve yüksek performanslı teknolojileri en doğru deneyimle sunma hedefimiz doğrultusunda çalışmalarımızı sürdürdük. Özellikle telefon kategorisinde kredi kartına taksit uygulamasının kaldırılması tüketici tercihlerinde yeni bir denge yarattı. Bu noktada tedarikçi destekleri ve bankalarla yürüttüğümüz iş birlikleri sayesinde avantajlı tüketici kredilerini devreye alarak, özellikle premium modellere olan talebi belirgin şekilde artırdık.

Sorumlu büyüme vizyonumuzun temelinde sürdürülebilirlik yer alıyor. '2050 Net Sıfır Emisyon ve Sıfır Atık' hedefimize kararlılıkla ilerliyoruz. Bu kapsamda çevresel, sosyal ve yönetim (ÇSY) alanlarında kalıcı değer yaratma odağımızı sürdürerek ulusal ve uluslararası ölçekte önemli başarılarla imza attık. Küresel ölçekte değerlendirilen LSEG ESG notumuzun, sektörümüzde en yüksek yüzdeler diliminde (fourth quartile) yer alması ve CDP İklim Değişikliği programından aldığımız 'A-' notu, çevresel çalışmalarımızın gücünü ortaya koyan önemli göstergeler oldu. Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksi'ne dahil olmamız ise şeffaflık ve hesap verebilir yönetim anlayışımızı daha da güçlendirdi. Müşteri ihtiyaçlarına göre uçtan uca Güneş Enerjisi Santrali (GES) çözümleri sunan İklimsa markamız 138 proje satışıyla 32 MW kurulu güce ulaşarak, sektördeki öncülüğünü sürdürürken; hayata geçen bu projelerle yenilenebilir enerji kapasitesinin artmasına katkı sağlayarak karbon emisyonlarının azaltılmasına ve doğaya pozitif etki yaratılmasına destek oldu.

Toplumsal cinsiyet eşitliğine verdiğimiz önem, Şirketimizin stratejik öncelikleri arasında üst sıralarda yer alıyor. Yönetim Kurulu'ndaki kadın temsiliyetinin %50 seviyesine yükselmesiyle birlikte; Genel Müdürlük bünyesindeki yöneticilerin %52'sinin, orta kademe yöneticilerin %41'inin ve merkez kadın çalışan oranının %54'e ulaşmış olması, Şirketimizin bu alandaki kararlı ve kapsayıcı yaklaşımını açık bir biçimde ortaya koymaktadır. Bu oranlar, eşitlik odağımızı sözden öte somut sonuçlarla güçlendirdiğimizi göstermesi açısından da değerli.

Türkiye'nin en uzun soluklu kurumsal sosyal sorumluluk projelerinden biri olan Kadın için Teknoloji kapsamında bugüne kadar 40 binin üzerinde kadına ulaştık. Habitat Derneği ile 19 yıldır sürdürdüğümüz projede, 2025 yılında 4 binden fazla kadına eğitim verdik. Dijital okuryazarlığın ve teknoloji kullanımının hızla önem kazandığı bu dönemde eğitimlerimize yapay zekâ modülünü de ekledik. 'İlham Veren Buluşmalar' etkinliklerimizi İstanbul'un ardından Diyarbakır'a taşıyarak daha fazla kadına dokunduk.

Türkiye'yi teknoloji marketi konseptiyle tanıştıran bir marka olarak, 25. yılımızı içten ve samimi hikâyelerle kutladık. 'Teknoloji Teknosa'da güzel, tam 25 yıldır' söylemimizle teknolojiyle birlikte dönüşen hayatları toplumumuzla paylaştık. Hayata geçirdiğimiz projeler, müşteri deneyimindeki yenilikçi uygulamalarımız ve sürdürülebilirlik alanındaki çalışmalarımızla ulusal ve uluslararası ölçekte pek çok başarıya imza attık. Gelecek dönemde de teknoloji aracılığıyla insanların hayatlarına değer katmaya, yarattığımız tüm değeri ülkemiz ve paydaşlarımız için faydaya dönüştürmeye kararlılıkla devam edeceğiz.

Emeği ve tutkusuyla Şirketimizi ileri taşıyan Teknosa Ailesi'ne; bu yolculuğun her aşamasında yanımızda olan yatırımcılarımıza, iş ortaklarımıza ve kıymetli paydaşlarımıza teşekkür ederim.

Saygılarımla,

SİTARE SEZGİN
Teknosa CEO

KISACA TEKNOSA

Türkiye’yi teknoloji marketiyle tanıştıran Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş. (“Teknosa”), güçlü mağaza ağı, e-ticaret sitesi ve mobil kanallarıyla ülkemiz teknoloji perakendeciliğinin ve e-ticaretin öncü markasıdır. Dijital ve fiziksel satış kanallarını entegre bir yapıda buluşturan Teknosa, çok kanallı (omnichannel) perakendecilik yaklaşımında sektörün öncü oyuncularından biridir.

Sabancı Holding bünyesinde 2000 yılında kurulan Teknosa, 2012 yılından bu yana Borsa İstanbul’da işlem görmektedir. “Herkes İçin Teknoloji” anlayışıyla faaliyetlerini sürdüren Şirket, müşterilerine her an ve her noktadan kolay erişim sunarak, benzersiz bir alışveriş deneyimi yaşatmaktadır.

Yaygınlığı, hizmet kalitesi, güvenilirliği ve zengin ürün portföyüyle sektörde ayrışan Teknosa, dinamik, yenilikçi ve girişimci yapısıyla paydaşlarıyla birlikte geleceği şekillendiren güçlü bir vizyona sahiptir.

Sürdürülebilirliği iş yapış biçiminin merkezine alan Teknosa, topluma ve tüm paydaşlarına daha yüksek katma değer yaratmayı amaçlamaktadır. 25 yılı aşan deneyimiyle mağazacılık ve e-ticaret alanlarında sektörde güçlü konumu olan Şirket, İklimsa markasıyla iklimlendirme sektöründe de ilklere imza atmaktadır.

Teknosa, markasına ve çalışanlarına yaptığı sürekli yatırımlar, uzman insan kaynağını geliştirmeye yönelik çalışmaları, müşteri memnuniyetini odağına alan yenilikçi hizmetleri ve tüketici ihtiyaçlarına uygun kanal yapılarıyla cesur adımlar atarak sektördeki güçlü konumunu pekiştirmektedir.

Türkiye teknoloji perakendeciliğindeki ilk teknoloji odaklı pazaryerini tüketicilerle buluşturan Teknosa, teknoloji ekosistemindeki ürün ve hizmetleri bütüncül bir deneyim anlayışı ve Teknosa güvencesiyle müşterilerine sunmaktadır. Bunun yanı sıra, müşteri odaklı yeni nesil mağaza konseptleriyle daha konforlu, dijital, erişilebilir ve sürdürülebilir bir alışveriş deneyimi sağlamaktadır.

Elektronik ürünlerde Türkiye’nin en büyük servis ekosistemini oluşturan Teknosa, tedarik zincirinden satış sonrası hizmetlere kadar uzanan süreçlerde dijital dönüşümünü başarıyla tamamlamıştır. Veriye dayalı yönetim anlayışını benimseyen Şirket, Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) yatırımlarını güçlendirerek, yapay zekâ destekli analizlerle müşteri deneyimini üst seviyeye taşımıştır.

“Geleceğin Teknosa”sı vizyonu ile çalışmalarını hız kesmeden sürdüren Şirket, önümüzdeki dönemde mağazalar, teknosa.com, pazaryeri, müşteri deneyimi, iş sürekliliği, operasyonel mükemmeliyet ve insan kaynağına yönelik yatırımlarına odaklanmaktadır. Teknosa, bu çalışmalarla perakendede bütünsel deneyimin öncüsü olmaya ve yarattığı değeri paydaşları ile ülke ekonomisi için daha da ileri taşımaya devam etmektedir.

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

Teknosa'nın onaylanmış ve çıkarılmış sermayesi her biri 1 Kr kayıtlı nominal bedeldeki 20.100.000.000 hisseden oluşmaktadır (31 Aralık 2024: 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
Halka Açık ve Diğer	100.499.998,56	50,00
Toplam	201.000.000,00	100,00

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 piyasasına giriş yapıldı.
- Sektörde ilk olarak kiralama 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 projesine 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 oldu.
- İkinci yüzyılda da en büyük armağan: Türkiye Cumhuriyeti projesinin 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 dijital 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 üç yılda yarattığı sosyal etki açıklandı.

2025

- Pazaryerindeki ürün sayısı 250 bini aştı.
- Türkiye'nin ilk yapay zekâ destekli dijital satış danışmanı asistanı Bilge'nin ardından, Bilge 2.0 – Satış Sihirbazı devreye alındı.
- Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik uygulamaları alanında en iyi performans gösteren şirketlerin yer aldığı BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'ne girildi.
- Sadakat programı TeknoClub'da üye sayısı 5 milyonu geçti.
- Preo'da 1.600'e yakın ürün çeşitliliğine ulaşıldı.
- Kadın için Teknoloji Projesi kapsamında 4 binden fazla kadına eğitim verildi.

SEKTÖRDEKİ GELİŞMELER

Teknosa, 2025 yılında sürdürülebilirlik, dijital dönüşüm ve müşteri deneyimi odaklı inovasyon alanlarındaki yatırımlarını kararlılıkla sürdürmüştür.

Akıllı mağaza konseptlerinden e-ticaret çözümlerine, dijital alışveriş deneyimlerinden operasyonel verimlilik ve büyümeyi destekleyen yapay zekâ uygulamalarına kadar uzanan geniş bir yelpazede hayata geçirilen yatırımlar aracılığıyla Teknosa, Türkiye perakende sektörünün dönüşümüne yön veren öncü şirketler arasında yer almaktadır.

Tüketici Teknolojisi Ürünleri Pazar Görünümü

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

Bağımsız araştırma şirketi Growth from Knowledge (GfK)'dan alınan Teknoloji Perakende Panel Araştırması verileri enflasyona göre düzenlendiğinde; 2025 yılı sonu itibarıyla beyaz eşya ve küçük ev aletleri de dahil olmak üzere tüketici elektroniği pazarının, 2024 yılının aynı dönemine kıyasla %2 oranında reel daralma gösterdiği görülmektedir.

Tüketici teknolojisi ürünleri pazarı kategoriler bazında incelendiğinde, söz konusu dönemde en sınırlı daralmanın %1 ile Bilgi teknolojileri ve Telekom kategorilerinde gerçekleştiği, bunu %2 daralma ile Küçük Ev Aletleri, %3 daralma ile Büyük Beyaz Eşya (klima dâhil) ve %8 daralma ile TV ve Görüntü Sistemleri kategorilerinin takip ettiği görülmektedir. Pazarda yüksek büyüme kaydeden başlıca ürün grupları ise; tabletler, klimalar, süpürgeler, pişiriciler, kahve makineleri ve akıllı telefonlar olmuştur.

Yine GfK şirketi tarafından takip edilen tüketici elektroniği pazarındaki oyuncuların online satışları ile pazaryeri satıcılarının satışlarının toplamından oluşan Techonline pazar verileri enflasyona göre düzenlendiğinde; Techonline 2025 yılı 12 aylık sonuçlarına göre pazar büyüklüğü, önceki yılın aynı dönemine kıyasla %2 oranında reel büyüme kaydetmiştir.

Kategoriler bazında incelendiğinde, en yüksek büyüme %13 ile Büyük Beyaz Eşya (klima dâhil) kategorisinde görülmektedir. Bu kategoriyi sırasıyla %5 büyüme ile TV ve Görüntü Sistemleri, %3 büyüme ile Bilgi Teknolojileri, %1 büyüme ile Küçük Ev Aletleri ve %1 küçülme ile Telekom kategorileri takip etmektedir.

PERAKENDECİLİK

Teknosa, 2025 yılında da perakende sektöründeki dönüşüm sürecinde lider konumunu korumuştur.

Dijitalleşme ve sürdürülebilirliği iş stratejisinin temel bileşenleri olarak konumlandıran Teknosa, değişen müşteri ihtiyaçlarına hızla uyum sağlayarak sektöre örnek olan uygulamalar geliştirmektedir.

Teknosa: Türkiye Perakende Sektöründe Dönüşüme Yön Veren Marka

Türkiye perakende sektörü, teknolojik gelişmelerin hızlanması ve tüketici beklentilerindeki değişimle birlikte kapsamlı bir dönüşüm sürecinden geçmektedir. E-ticaretin güçlü yükselişi ve çok kanallı (omnichannel) perakende yaklaşımlarının yaygınlaşması sektörü yeniden şekillendirirken, fiziksel mağazalar da deneyim odaklı yeni konseptlerle dönüşmektedir. Akıllı mağaza uygulamaları, sürdürülebilir çözümler ve kişiselleştirilmiş hizmetler, sektörde farklılaşmanın temel unsurları arasında yer almaktadır.

Teknosa, 2025 yılında da perakende sektöründeki dönüşüm sürecinde lider konumunu korumuştur. Mağazacılık, dijital kanallar ve dijital dönüşüm odağındaki yatırımlarıyla Şirket, sektördeki güçlü duruşunu daha da sağlamlaştırmıştır.

Teknoloji odaklı müşteri beklentilerini bütüncül bir yaklaşımla ele alan Teknosa, fiziksel mağazalarından online platformlarına, satış sonrası servislerinden yapay zekâ destekli çözümlerine kadar uzanan geniş ekosistemini uçtan uca bir yapı içinde yönetmektedir.

Dijitalleşme ve sürdürülebilirliği iş stratejisinin temel bileşenleri olarak konumlandıran Teknosa, değişen müşteri ihtiyaçlarına hızla uyum sağlayarak sektöre örnek olan uygulamalar geliştirmektedir. Akıllı mağaza konseptlerinden yenilikçi e-ticaret çözümlerine, veri analitiği destekli müşteri yönetiminden zengin ürün çeşitliliğine kadar pek çok alanda öncü bir rol üstlenen Şirket, dönüşüm yolculuğunda teknolojinin yanı sıra insan odaklı yatırımlarla da Türkiye perakende sektörünün geleceğini şekillendirmeyi sürdürmektedir.

MAĞAZACILIK

Teknosa, yenilikçi çözümleriyle müşteri deneyimini geliştirirken, sektördeki rekabet gücünü de artırmaktadır.

Deneyim Odaklı Dijital Konsept Mağazalar

Teknosa, 2022 yılında hayata geçirdiği sürdürülebilir, erişilebilir ve deneyim odaklı mağaza konseptini, 2025 yılında da yeni mağaza açılışları ve mevcut mağazaların yenilenmesiyle kararlılıkla geliştirmeyi sürdürmüştür. Yeni konsept, ziyaretçilere ev ortamının rahatlığını yansıtan bir alışveriş deneyimi sunarken, akıllı, yenilikçi ve ilham veren yaklaşımıyla insanı merkeze alan bir yapı ortaya koymaktadır.

Teknosa'nın dijital mağazalarında, alternatif bir kanal olarak self-servis hizmeti tercih eden müşteriler için dijital kiosk çözümleri kullanıma sunulmuştur. Bu kiosklar aracılığıyla üyelik girişi, yeni kayıt oluşturma ve alışveriş sepeti hazırlama gibi işlemler kullanıcılar tarafından kolaylıkla gerçekleştirilebilmektedir.

50 mağazada faaliyete alınan bilgi kioskuları ile barkod okutarak ürün sorgulama, ürün teknik detaylarını ayrıntılı inceleme, ürün karşılaştırma ve mağaza içi kampanyalara erişim gibi çeşitli hizmetler sunulmaktadır. Ayrıca satış danışmanları, el terminalleri üzerinden temassız ödeme alabilmekte; böylece müşteriler kasa beklemeden alışverişlerini hızlıca tamamlayabilmektedir.

Dijital mağaza konseptiyle bütünleşik olarak kurgulanan Smart Home alanları, müşterilere yeni nesil teknolojilerle donatılmış ürünleri gerçek bir ev atmosferinde deneyimleme imkânı sağlamaktadır. Bu alanlarda aydınlatma, iklimlendirme, beyaz eşya, küçük ev aletleri, robot süpürge ve eğlence sistemleri gibi akıllı ev çözümleri entegre biçimde sergilenmektedir. Hayata geçirilen bu uygulama ile büyüyen Smart Home pazarında deneyim mağazası yaklaşımıyla sektörde öncü bir konum hedeflenmektedir.

Görme engelli müşteriler için yürüyüş alanları ile fiziksel engelli müşterilere yönelik kasa ve Tekno Hizmet alanlarında özel düzenlemeler birçok mağazada yaygınlaştırılmıştır. Bunun yanı sıra, mağazalarda elektronik atıkların geri dönüşüm kutularına bırakılabilmesi sağlanmaktadır. 32 mağazada oluşturulan “Sürdürülebilirlik Etkileşim Alanı” aracılığıyla enerji verimliliği, karbon ayak izi gibi konularda bilgilendirici içerikler sunulmakta ve sürdürülebilir bir gelecek için farkındalık oluşturulmaktadır.

Yapay Zekâ Destekli Dijital Satış Danışmanı Asistanı Bilge

Teknosa, 2024 yılında Türkiye perakende sektöründe öncü bir adım atarak, yapay zekâ tabanlı dijital satış danışmanı asistanı Bilge’yi devreye almıştır. Bilge, saha satış ekiplerinin operasyonel performansını izleyerek, ekiplerin satışa odaklanabileceği zamanı artırmaktadır. Bu yenilikçi çözüm, müşteri deneyiminin geliştirilmesine katkı sağlarken, Teknosa’nın sektördeki rekabet gücünü de desteklemektedir.

2025 yılı itibarıyla Bilge’nin saha operasyonlarındaki kullanım aktifliği %80 seviyesine yükselmiştir. Bilge uygulamasını yüksek aktiflikte kullanan satış ekiplerinin temel performans göstergeleri ve buna bağlı olarak elde ettikleri performansa dayalı prim tutarları, düşük kullanım düzeyindeki ekiplere kıyasla istatistiksel olarak anlamlı bir ayrışma sergilemiştir. Bu verimlilik artışı; müşteri dönüşüm oranlarında ve ortalama sepet büyüklüğünde kaydedilen yükselişle birlikte doğrudan gelir artışı sağlarken, daha yüksek marjlı ürün karmasına (retail mix) odaklanılması sayesinde operasyonel kârlılık göstergelerinin gelişimini de desteklemiştir.

Bilge, Teknosa Saha Satış Ekibi’ne üç ana başlık altında destek sunmaktadır:

Bilgilendirme:

Ay sonu performans ve prim gerçekleştirmelerini tahmini olarak hesaplayan Bilge, performansı düşük seyreden ekip üyeleri için yöneticilere uyarılar iletmekte; gelişim alanlarını detaylı analizlerle ortaya koyarak koçluk desteği sağlamaktadır.

Motivasyon:

Satış performansını artırmaya yönelik rekabeti teşvik eden yarışmalar düzenlenmekte, uygulanabilir gelişim önerileri sunulmakta ve elde edilen başarılar görünür kılınarak ekip motivasyonu güçlendirilmektedir.

Yönlendirme:

Bilge, KPI hedeflerine ulaşılmasını desteklemek amacıyla performans artırıcı öneriler paylaşarak; kampanyalar, çapraz satış fırsatları ve tamamlayıcı ürün önerileriyle satış yetkinliklerinin geliştirilmesine destek olmaktadır.

Bu yapı sayesinde Teknosa genelinde başarılı uygulamaların referans çalışanlar aracılığıyla yaygınlaştırılması hedeflenmektedir.

Satış Sihirbazı

Teknosa tarafından yapay zekâ özellikleriyle geliştirilen dijital satış danışmanı asistanı, satış anında gerçek zamanlı destek sunarak saha satış ekiplerinin en verimli ve etkili satış deneyimini gerçekleştirmesine katkı sağlamaktadır.

Bu yenilikçi çözüm; müşterilere hızlı, kişiselleştirilmiş ve çözüm odaklı bir hizmet sunulmasını mümkün kılarken, saha ekiplerinin operasyonel verimliliğini artırmayı amaçlamaktadır.

- Gelişmiş ürün arama altyapısı sayesinde müşteri ihtiyaçlarına en uygun ürünler saniyeler içinde tespit edilebilmektedir.
- Seçilen ürünlere ait teknik bilgiler, kampanya koşulları, ödeme seçenekleri ve gerekli tüm detaylara anında erişim sağlanmaktadır.
- Tamamlayıcı ürünler, alternatif öneriler ve müşteri ihtiyacına yönelik çapraz satış seçenekleriyle sepet tutarının artırılması desteklenmektedir.

Ayrıca yeni geliştirmeler kapsamında Tamamlayıcı Ürün Endeksi (TÜCE) koçluk entegrasyonu ile satış ekiplerine kârlı ürün önerilerine yönelik bildirimler gönderilmeye başlanmış ve bu sayede sahanın kârlılığa yönelimi desteklenmiştir.

Mağaza İçi Dijitalleşme

Mağaza çalışanlarının deneyimini en üst düzeye taşımak amacıyla tüm satış ekipmanları kapsamlı biçimde değerlendirilerek, kullanım süresi dolan veya performans sorunu yaşanan cihazlar yeni nesil donanımlarla yenilenmiş ve güncel işletim sistemleriyle donatılmıştır.

Mağazalardaki data hatlarının karasal ve mobil yedekliliği sağlanıp, yıllık bağlanabilirlik oranı %99,85'in üzerinde gerçekleşmiştir. El terminallerine entegre edilen, farklı bankalarla taksitli ödeme imkânı sunan mobil ödeme altyapısı sayesinde mağaza içi müşteri deneyimi iyileştirilmiş, operasyonel süreçler optimize edilmiştir.

2025 yılı içinde yedi mağazada daha elektronik etiket sistemine geçilerek, bu alandaki teknolojik dönüşümün tamamlandığı toplam mağaza sayısı 112'ye ulaştırılmıştır. Söz konusu yatırım ile satış danışmanlarının manuel etiket değişim süreçleri için ayırdıkları operasyonel zamanın, müşteri deneyimini iyileştirmeye yönelik katma değerli hizmetlere yönlendirilmesi sağlanmıştır. Ayrıca kâğıt ve baskı kullanım miktarının asgari düzeye indirilmesi neticesinde operasyonel verimlilik artırılırken, Şirket'in sürdürülebilirlik vizyonu çerçevesinde çevre koruma hedeflerine de anlamlı bir katkı sunulmuştur.

Flagship mağazalarda LED ekran, kasa önü ekranları, dijital totemler ve İno Kiosk gibi yeni teknolojiler mağaza konseptiyle hizalı ve müşteri deneyimini artıracak şekilde desteklenmektedir.

OneStore Uygulaması

Mağazalarda kullanılan OneStore uygulaması aracılığıyla saha ekipleri tarafından yürütülen denetim ve ziyaret formları dijital ortama taşınmıştır. Uygulama kapsamında hayata geçirilen görsel görevler sayesinde mağazalar arasında karşılıklı ve doğrulanabilir bir iletişim yapısı oluşturulmuştur. OneStore bünyesinde yer alan kampanya sekmesi ile saha ekiplerinin yürürlükteki promosyonlara ilişkin bilgilendirilmesi güçlendirilmiş; genel duyuru alanı aracılığıyla ise saha ekiplerinin duyurulara mobil ortamdan hızlı ve kolay erişimi sağlanmıştır.

Dinamik Ağ Dizaynı

Genel merkez, lojistik ve mağazalar arası hat erişimleri dinamik hale getirilerek, olası bir kesinti durumunda sistemin yedek hattı otomatik olarak devreye alması sağlanmıştır. Bu sayede kritik satış ve sevkiyat hizmetlerinin kesintisiz olarak devam etmesi mümkün hale gelmiştir.

Müşterilere Alternatif Ödeme Seçenekleri

Teknosa, ürün satın alma sürecini kolaylaştırmak amacıyla mağazalarında ING Teknokredi, Akbank AKON ve Taksitlio Fiba gibi tüketici finansmanı seçeneklerini müşterilerinin kullanımına sunmaktadır. Kredili alışveriş uygulamalarının hayata geçirildiği tarihten 2025 yıl sonuna kadar toplam 1,9 milyon üzerinde kredi işlemi gerçekleştirilmiştir. Müşteriler, hızlı ve güvenli bir süreçle, avantajlı faiz oranları eşliğinde; mağazalarda veya online kanallar üzerinden ek masraf olmaksızın kredi kullanabilmekte ve 36 aya varan vade seçenekleriyle ödeme yapabilmektedir. Ayrıca belirli kampanya dönemlerinde, farklı ürün kategorilerinde ve taksit alternatiflerinde peşin fiyatına taksit uygulamaları da sunulmaktadır.

Güçlü Lojistik Altyapı

Teknosa, güçlü lojistik altyapısı ve etkin teknoloji kullanımı yönündeki yatırımları ile sektörde öncü rolünü pekiştirmeye devam etmektedir. 2025 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 kaynaklarıyla 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 tüketicilerle buluşturduğu servis hizmetlerini büyüterek, müşteri memnuniyetini üst seviyeye taşımaya devam etmektedir. Tüketiciler, uzaktan teknoloji desteğinden kurulum hizmetlerine, bakım ve onarımdan hizmet üyelik paketlerine kadar ihtiyaç duydukları hizmetleri, tercihlerine göre mağazada, evde, iş yerinde veya telefon üzerinden almaktadır.

Teknosa, sadece satış anında değil, satış sonrası tüm süreçte de müşterilerine destek olma taahhüdünü Türkiye'nin en güçlü servis ekosistemiyle birleştirmektedir. 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 ve Microsoft Office Paketleri gibi farklı kategorilerde zenginleştirilmiş hizmet paketleri müşterilerin ilgisine sunulmaktadır.

TeknoGaranti hizmeti aracılığıyla tüketicilerin cihaz garanti süreleri uzatılırken, ürünler çeşitli dış etkenlere karşı koruma altına alınmaktadır. Bu kapsamda elektrik dalgalanmaları, kırılma, sıvı teması ve çalınma gibi riskli durumlara karşı kapsamlı bir güvence yapısı tesis edilmiştir. Şirket'in ayrıcalıklı hizmetlerinden biri olan Premium Servis Paketi ile yerinde kurulum, onarım desteği, adrese servis ve mobil cihaz onarımı gibi çözümler tek bir paket dahilinde kullanıcılara sunulmaktadır.

Ayrıca onarım sürecindeki telefon ve tablet kullanıcılarının iletişim süreçlerinin aksamaması adına ikame cihaz desteği hayata geçirilmiştir.

- Teknolojiyle hayatı güzelleştiren Teknosa, satış öncesi, satış sırası ve satış sonrası çözümleriyle müşterilerine rehberlik ederek, yeni ve katma değerli hizmetler geliştirmeye devam etmektedir.
- Müşterilerine bütünsel bir deneyim sunmayı önceliklendiren Şirket, iş ortaklarıyla birlikte uçtan uca satış sonrası hizmet sağlayan bir ekosistem oluşturmak için çalışmalarını aralıksız sürdürmektedir.

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 hizmetle tüketiciler, teknosa.com üzerinden onarım talebi oluşturup, onarım sürecini online olarak takip edebilmektedir. Teknosa, bu hizmetiyle ürünlerin kullanım ömrünü uzatarak döngüsel ekonomiye katkıda bulunmaktadır.

Sektörün En Kapsamlı Özel Markası: Teknosa Preo

Teknosa'nın özel markası Preo, 2025 yılı itibarıyla beş farklı kategoride 70 farklı ürün grubunda 1.600'e yakın ürün çeşitliliğiyle sektörün en kapsamlı "özel marka" (private label) konumunu devam ettirmektedir. Şirket, Preo'nun 2015 yılında piyasaya sunulmasından bu yana 16 milyonun üzerinde ürün satışı gerçekleştirmiştir.

Küçük ev aletleri, kişisel bakım ürünleri, gaming aksesuarları, powerbank modelleri, notebook ve akıllı telefon aksesuarları, vantilatör, hava soğutucu ve ısıtıcı gibi çok geniş bir ürün gamını tüketicilerle buluşturan Teknosa, müşteri talepleri doğrultusunda portföyünü sürekli geliştirmektedir. Bu kapsamda taşınabilir müzik sistemleri, televizyon, Türk kahvesi makinesi, halı yıkama makinesi, buz makinesi, mobil klima, masaüstü ve el fanı gibi ürünler de Preo ürün portföyüne dahil edilmiştir.

Gaming Parkour'dan RE:PLAY'e Uzanan Gaming Yolculuğu

Gaming Parkour, Intel ana ortaklığıyla 2022 yılında İstanbul, Ankara ve İzmir'de birkaç Teknosa mağazasında küçük bir gaming aktivitesi olarak başlamış, 2023 yılında Teknosa & Intel & Lenovo ortaklığıyla pek çok ile yayılan bir AVM saha etkinliğine dönmüştür.

Oyun dünyasını gerçek hayata taşıyarak gamer kitlesine ulaşmak ve gaming ürünlerinin Teknosa mağazalarında deneyimlenmesini sağlamak amacıyla hayata geçirilen proje büyük ilgi görmüştür. Farklı şehirlerdeki alışveriş merkezlerinde ve festivallerde düzenlenen turnuva, her yaştan gamer'ı bir araya

getirerek hedef kitlenin zevklerine ve dünyalarına uygun etkinlikler sunmayı başarmıştır. 2024 yılında GIST etkinliğinin yanı sıra Watsons Gençlik Festivali'nde de yerini alan turnuva, Esa ESports'ta gerçekleşen büyük finalle geniş kitlelere ulaşmıştır.

Teknosa, Gaming Parkour'da elde ettiği başarının ardından, 2025 yılında Intel ve Casper ortaklığıyla bu kez RE:PLAY turnuvasını hayata geçirmiştir. Türkiye'nin dört bir yanında binlerce oyun severi bir araya getiren turnuvada katılımcılar, Intel Core işlemcili Excalibur G870 serisi bilgisayarlarla gerçekleştirilen Forza Horizon 5 yarışlarında mücadele etmiştir. Cosplayer performansları, sahne şovları ve interaktif sürprizlerle dolu etkinlik hem oyunculara hem izleyicilere unutulmaz bir deneyim yaşatmıştır.

İstanbul'da Çırağan Palace Kempinski'de düzenlenen büyük finalde birinci 500 bin TL değerinde Teknosa hediye çekinin sahibi olmuştur. YouTuber ve Twitch yayıncısı Pqueen'in açılışını yaptığı ve Can Bono-mo'nun sahne aldığı gece büyük ses getirmiştir. Toplamda final dahil 10 etkinlikte 15 binden fazla katılımcı ve 3 binden fazla yarışmacıyla benzersiz bir deneyime imza atılmıştır.

ONLINE KANALLAR

Teknosa, 2025 boyunca müşteri deneyimini geliştirmek için online kanallara yönelik geliştirme çalışmalarını sürdürmüştür.

Müşteri Deneyimi Odaklı Online ve Omnichannel Dönüşüm

Teknosa, 2025 yılı boyunca müşteri deneyimini ileri taşımak amacıyla online kanallara yönelik geliştirme çalışmalarını sürdürmüştür. Bu kapsamda satın alma öncesi ve satış sonrası hizmetler dahil olmak üzere tüm müşteri temas noktalarında çok kanallı yapı (omnichannel) entegrasyonu güçlendirilmiş; müşterilere her platformda kesintisiz, pürüzsüz ve bütüncül bir alışveriş deneyimi sunulması hedeflenmiştir.

Online kanalda tüketicilerin aradıkları ürünlere daha hızlı ve kolay erişebilmeleri, ürün alternatiflerini pratik biçimde karşılaştırabilmeleri ve tamamlayıcı ürünlerle eşleştirme performansının en üst seviyeye taşınması sağlanmıştır. Buna ek olarak, fiyat ve stok değişikliklerine ilişkin bildirim alma özelliği sunulmuş; özel listeler aracılığıyla müşterilerin alışveriş deneyimlerini kişiselleştirmeleri mümkün hale getirilmiştir.

Yeni üye kazanımı ve mevcut üyelik süreçleri, kullanıcı odaklı bir yaklaşımla yeniden kurgulanmıştır. Kullanıcıların TeknoClub'ı daha net şekilde kavrayabilmeleri ve üyelik adımlarını sorunsuz biçimde tamamlayabilmeleri amacıyla kullanıcı girişi akışları ile TeknoClub kampanya sayfalarının tasarımları güncellenmiştir.

Satın alma sonrasında sunulan hizmet paketlerinin ürün detay sayfalarındaki gösterimleri geliştirilerek, kullanıcıların bu hizmetleri daha net biçimde değerlendirip karşılaştırabilmeleri sağlanmıştır. Bununla birlikte Tekno Hizmet kapsamındaki birçok sayfa güncellenmiş; Arıza Onarım, TV Kurulum Hizmeti gibi satın alma sonrası süreçlerde müşterilere rehberlik eden sayfalar, içerik ve tasarım açısından iyileştirilerek ilgili alanlardan yönlendirmeler güçlendirilmiştir.

Hızlı satın alma fonksiyonu, web sitesi ve mobil uygulamadaki arama deneyimi ile akıllı ürün seçim robotu aracılığıyla müşterilere ihtiyaçlarına uygun ürün önerileri sunulmaya ve seçim süreçleri kolaylaştırılmaya devam edilmektedir. Buna ek olarak web sitesinin erişilebilirliğini artırmaya yönelik

alışmalar sürdürülmekte ve aylık yaklaşık 50 bin görme engelli kullanıcının erişimini destekleyecek uyumluluk geliştirmeleri hayata geirilmeaktadır.

Müşteriler, sipariş iptali ve iade işlemlerine yönelik taleplerini dijital platformlar üzerinden zahmetsizce gerçekleştirebilmektedir. Mağaza veya kargo şubelerine fiziksel müracaat gereksinimini ortadan kaldıran bu hizmet modeli sayesinde ürünlerin doğrudan belirtilen adreslerden teslim alınması mümkün kılınmıştır.

Mağazalarda kullanılan kurumsal ve iade para çeklerinin web ve mobil kanallara entegre edilmesini sağlayan altyapı dönüşümü başarıyla tamamlanmış, böylece çok kanallı müşteri deneyimi güçlendirilmiştir.

Outlet rn listeleme ve ürün detay sayfaları, outlet yapısını daha doğru anlatacak şekilde yeniden tasarlanarak kullanıcıların outlet ve teşhir ürünlere yönelik algısının güçlendirilmesi hedeflenmiştir. Bunun yanı sıra online kanallar üzerinden servis talebi oluşturma ve servis süreçlerini takip etme yetkinlikleri 2023 yılında devreye alınmış olup, 2025 yılında da çok sayıda müşteriye dijital kanallar aracılığıyla hizmet sunulmuştur.

Müşteri ihtiyaçlarını daha iyi analiz edebilmek ve sunulan hizmetleri geliştirmek amacıyla müşteri ve pazar araştırmaları, kullanıcı testleri, odak grup çalışmaları, nitel ve nicel araştırmalar ile anketler yoluyla kesintisiz şekilde sürdürülmektedir.

Teknosa, müşteriyi daha iyi anlamak ve müşterinin sesini dinlemek amacıyla tüm temas noktalarında ihtiyaca yönelik Net Tavsiye Skoru (NPS), Müşteri Memnuniyeti Skoru (CSAT) ve Müşteri Efor Skoru (CES)* gibi ölçüm metodolojilerini kullanmaktadır. şirket, elde ettiği iğrler doğrultusunda hızlı aksiyonlar alarak müşteri memnuniyetini artırmayı hedeflemektedir. Bu kapsamda dokuz aktif kanalda müşteri memnuniyeti ölçülerek, tüm temas noktalarının müşteri odaklı ve sürtünmesiz bir ideal deneyime yaklaşması amaçlanmaktadır. Yapılan alışmalar sonucunda şirket, NPS, CES ve CSAT* skorlarını tüm kanallarda artırmış; elde edilen yüksek performans sayesinde hem ulusal hem de global ölçekte rakiplerinin üzerinde bir tavsiye skoruna ulaşmıştır.

Müşteri deneyimini ve çok kanallı stratejisini desteklemek amacıyla mağazalarda verilen iade ve kurumsal hediye çeklerinin online kanallarda da kullanılabilmesi sağlanmış; böylece müşterilere kanallar arasında kesintisiz ve esnek bir kullanım deneyimi sunulmuştur. Bu geliştirme ile satın alma ve iade süreçlerinde müşteri memnuniyetinin artırılması hedeflenmiştir.

Teknosa, dönüşüm programı kapsamında 2026 yılında da müşteri deneyimini iyileştirmeyi ve operasyonel verimliliği artırmayı amaçlamaktadır.

Teknosa.com

Dijital dönüşüm yolculuğunu 2025 yılında da kararlılıkla sürdüren Teknosa, online kanaldaki güçlü konumunu pekiştirirken, çok kanallı (omnichannel) yaklaşımı doğrultusunda müşteri deneyimini ve memnuniyetini artırmaya yönelik adımlar atmıştır.

şirket, güçlü teknolojik altyapısı, zengin ürün çeşitliliği ve sürekli geliştirilen dijital uygulamaları sayesinde e-ticaret faaliyetlerinde toplam 15,7 milyar TL Brüt işlem Hacmi (GMV) seviyesine ulaşmıştır.

Teknosa.com’da yaşatılan müşteri deneyimini daha ileri bir noktaya taşımak amacıyla hayata geçirilen başlıca geliştirmeler ve stratejik iyileştirmeler aşağıda yer almaktadır:

SAP Dönüşümü

2025 yılında tamamlanan SAP dönüşümü ile operasyonel süreçler uçtan uca entegre edilmiş, veri tutarlılığı ve raporlama kabiliyeti önemli ölçüde artırılmıştır. Bu dönüşüm sayesinde e-ticaret operasyonlarında stok, sipariş ve finans süreçleri daha hızlı ve hatasız yönetilmeye başlanmıştır.

Alternatif Satış Kanallarıyla Entegrasyon

Alternatif satış kanalları ile sağlanan entegrasyonlar sayesinde ürünler daha geniş bir müşteri kitlesine erişebilir hale gelmiştir. Bu yapı, Şirket’in çok kanallı satış stratejisini güçlendirerek e-ticaret gelirlerinin artmasına katkı sağlamıştır.

Online Kanallarda Hediye Çeki

Online satış kanallarında hediye çeki kullanımının devreye alınması ile müşterilere daha esnek ve kişiselleştirilmiş alışveriş imkânı sunulmuştur. Bu uygulama sepet ortalamasını ve müşteri bağlılığını artıran önemli bir pazarlama aracı olarak konumlanmıştır.

Ürün Güvenliği Yönetmeliğine Uyum

Ürün güvenliği yönetmeliği kapsamında ilgili ürün sayfalarına mevzuata uygun bilgilendirmeler eklenmiştir. Bu çalışma ile hem yasal uyumluluk sağlanmış hem de müşterilerin ürünler hakkında daha şeffaf ve güvenilir bilgiye erişmesi mümkün olmuştur.

Taksit ve Alışveriş Kredisinde Görsel İyileştirme

Taksit ve alışveriş kredisi seçenekleri görsel olarak iyileştirilerek kullanıcı deneyimi geliştirilmiştir. Ödeme adımlarında sunulan bu net ve anlaşılır yapı, satın alma karar süresini kısaltarak dönüşüm oranlarına olumlu katkı sağlamıştır.

Teknosa App Geliştirmeleri

Teknosa mobil uygulamasında yapılan geliştirmelerle performans, kullanılabilirlik ve kişiselleştirilmiş deneyim alanlarında önemli iyileştirmeler gerçekleştirilmiştir. Bu sayede mobil kanaldaki müşteri etkileşimi ve satış hacmi artırılarak omnichannel strateji güçlendirilmiştir.

Pazaryeri

Teknosa, Mirakl pazaryeri altyapısının devreye alınmasıyla birlikte 14 entegratör firma aracılığıyla müşterilerine 14 farklı ana kategoride hizmet sunar hale gelmiştir. Bu altyapı yatırımlarının etkisiyle pazaryeri faaliyetlerinde belirgin bir büyüme kaydedilmiştir:

- Satıcı sayısı bir önceki yıla kıyasla %31 oranında artış göstererek 1.399’a ulaşmıştır.
- 2025 yılı sonunda aktif SKU adedi 256 bine ulaşarak önemli bir artış göstermiştir. Toplamda 14 ana kategori ve 1.176 alt kategoriye erişilmiş, extension kategorilerde ürün çeşitliliğinin artırılmasına yönelik çalışmalar sürdürülmüştür.

2025 yılında elektronik ürünlere ek olarak müşterilerin günlük yaşam ihtiyaçlarına hitap eden Ev ve Yaşam Ürünleri, Bahçe Ekipmanları, Dekorasyon ve Mobilya Ürünleri gibi kategorilerde ürün gamı genişletilmiştir. Özellikle Fotoğraf Makineleri, Dron, Buharlı Temizleyiciler, Yenilenmiş Ürünler ve Gaming Notebook kategorilerinde sağlanan çeşitlilik sayesinde bir önceki yıla kıyasla kayda değer bir büyüme elde edilmiştir.

Pazaryeri altyapısını tamamlayıcı nitelikte hayata geçirilen partner.teknosa.com platformu üzerinden satıcılar başvuru süreçlerini kolaylıkla gerçekleştirebilmektedir. Satıcılara hızlı ve etkin destek sunmak amacıyla devreye alınan Chatbot & Livechat uygulamaları sayesinde online olarak temsilcilerle görüşme, chatbot üzerinden yanıt alma veya bildirim oluşturarak operatör desteğine erişme imkânı sağlanmaktadır.

Veri Yönetimi Platformu (DMP)

Hedefleme, kişiselleştirme ve içerik uyarlama kabiliyetlerini geliştirmek amacıyla reklam borsaları ile Talep Tarafı Platformları (DSP) ve Tedarik Tarafı Platformları (SSP) gibi ekosistemdeki diğer araçların anonim müşteri profillerine erişimi sağlanmıştır.

Teknolojiye Daha Yakın: Teknosa WhatsApp ve TikTok Kanalı

Türkiye teknoloji perakendeciliğinin ve e-ticaretin öncü markası Teknosa, müşterilerine erişim kanallarını çeşitlendirme hedefi doğrultusunda mağazaları, çağrı merkezi, web platformları ve sosyal medya hesapları gibi toplam 21 farklı mecradan hizmet vermeye devam ederken, bu kanallara WhatsApp ve TikTok platformlarını da aktif biçimde entegre etmiştir.

Hâlihazırda WhatsApp üzerinden sipariş oluşturma ve ödeme alma hizmeti sunan Teknosa, resmi WhatsApp kanalında da teknoloji dünyasındaki güncel kampanyaları, yeni ürünleri ve gelişmeleri anlık olarak müşterileriyle paylaşmaktadır. Kanal, kısa sürede geniş bir kullanıcı kitlesine hitap ederek 82 bini aşkın takipçiye ulaşmıştır.

Genç kitleyle daha doğal ve güçlü bir bağ kurmak amacıyla TikTok kanalında da özgün bir içerik stratejisi benimsenmiştir. Ürün tanıtımları, trend videolar ve markaya özel oluşturulan içeriklerle etkileşim yüksek tutulmuş; marka elçileri olarak konumlanan içerik üreticileriyle yaratıcı kampanyalar hayata geçirilmiştir. Teknosa TikTok hesabı 2025 itibarıyla 105 bini aşkın takipçiye ulaşarak markanın dijital büyümesine önemli katkı sağlamıştır.

Her iki kanal da Teknosa'nın dijital etkileşim oranlarını artırmasına, müşteri bağlılığını güçlendirmesine ve teknolojiyle samimi bir bağ kurmasına katkı sağlamaktadır. Teknosa, kullanıcılarına hızlı, kolay ve erişilebilir bir dijital deneyim sunarak teknolojiye olan bağlılığını bir kez daha kanıtlamaktadır.

TeknoClub

Müşteri deneyimini odağına alan Teknosa, 2025 yılında TeknoClub Sadakat Programı kapsamında 5 milyonu aşan üye sayısına ulaşmıştır. TeknoClub üyeleri hoş geldin fırsatları, sürpriz hediyeler ve özel ayrıcalıkların yanı sıra, alışveriş yaptıkça daha fazla indirim avantajı elde etmektedir.

TeknoClub kapsamında müşteriler, alışveriş seviyelerine göre TeknoPlus, TeknoPro ve TeknoElit üyelik kademelerine dahil olarak avantajlı kampanyalardan, doğum gününe özel indirimlerden ve üçüncü parti markalarda sunulan fırsatlardan yararlanmaktadır. Bununla birlikte ücretsiz kargo, aynı gün ücretsiz teslimat, çağrı merkezi ve servis hizmetlerinde öncelik, uzatılmış iade süresi gibi ayrıcalıklı hizmetlere de erişim sağlanmaktadır. Ayrıca TeknoClub üyelerine fatura taşımasına gerek kalmadan iade, değişim ve servis hizmetleri sunulmaktadır. TeknoClub'ın sağladığı bu avantajlar, üye sayısının artmasına katkı sağlarken, üye ziyaret sıklığının ve üye NPS skorlarının yükselmesiyle müşteri sadakatinin güçlenmesine katkıda bulunmaktadır.

Sürdürülebilirliği tüm faaliyetlerinin merkezine alan Teknosa, müşterilerini daha çevre dostu bir gelecek için teşvik etmek amacıyla “Dünyayı birlikte yeşertelim” mottosuyla mağazalarına elektronik atık getiren her bir müşteri adına hatıra ormanına bir fidan bağışı gerçekleştirmektedir. Teknosa, hatıra ormanına ek olarak TeknoClub üyelerine yönelik, uzun vadeli sürdürülebilirliği destekleyen ürün ve hizmetlerde hayata geçirdiği avantajlı kampanyaları önümüzdeki dönemde de sürdürmeyi planlamaktadır.

Veri kalitesini geliştirmeye yönelik çekilişler, anketler ve ödüllü yarışmalar düzenleyen Teknosa, daha nitelikli dijital müşteri verisi elde etmek, mağazalarını ziyaret eden müşteri profilini daha iyi analiz etmek ve mağaza içi hizmet kalitesini artırmak amacıyla mağazalarda sunulan kablosuz internet altyapısı üzerinden oyunlaştırma yoluyla müşterilerine çeşitli ödüller sunmaktadır.

Tüketici Finansmanında Güçlü Çözümler

Teknosa, online satış kanallarında ING Alışverişçi ve Akbank Direkt alışveriş kredisi seçeneklerini müşterilerine sunmaya devam etmektedir. Şirket, müşterilerine daha geniş ve avantajlı finansman olanakları sağlamak amacıyla tüketici finansmanı alanındaki alternatifleri düzenli olarak gözden geçirmekte ve yeni ödeme çözümlerini sistemine entegre etmektedir.

Aköde Devrede

Ödeme süreçlerinde müşterilere daha fazla esneklik kazandırmak amacıyla farklı banka ve ödeme kuruluşlarını tek çatı altında toplayan Aköde platformu ile entegrasyon çalışmaları tamamlanmıştır.

Garanti Bankası Link ile Kolaylık

Garanti Bankası’nın Switch dönüşümünün önemli bileşenlerinden biri olan link ile ödeme alma altyapısı, İyzico’dan Garanti Bankası’na taşınmıştır. Bu geçişle birlikte pazaryeri ürünlerinin link üzerinden satın alınabilmesi de sağlanmıştır.

Esnek Taksit Seçenekleri

Müşterilere daha esnek taksit seçenekleri sunmak amacıyla geliştirilen Vade Farkı Projesi hem Teknosa ürünlerinde hem de pazaryeri kapsamındaki ürünlerde uygulamaya alınmıştır.

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

Teknosa, Eylül 2022’de pazaryeri iş modelini bir adım ileri taşıyarak, sosyal ticaret alanına stratejik bir giriş yapmıştır. “Bi’link ile Paylaş, Kazan” projesini hayata geçiren Teknosa, dijital ticaret ekosistemini yalnızca içerik üreticileriyle sınırlı kalmadan, her kullanıcıyı potansiyel bir satış ortağına dönüştüren kapsayıcı bir modeli uygulamaya almıştır.

Bi’link projesi, aradan geçen 3,5 yıllık sürede Teknosa’nın dijital büyüme stratejisinin kalıcı ve ölçeklenebilir bir parçası haline gelmiştir. Sosyal medya hesabı olsun ya da olmasın, kullanıcıların ürünleri kişisel ağları üzerinden paylaşarak satışa ve gelire doğrudan katkı sağladığı bu yapı; hem yeni trafik kanalları yaratmış hem de müşteri deneyimini daha etkileşimli bir boyuta taşımıştır.

Proje kapsamında kullanıcılar, Teknosa web sitesi ve mobil uygulamasındaki ürünlere özel oluşturulan bağlantılar aracılığıyla paylaşımlar yaparak, bu paylaşımlar üzerinden gerçekleşen satışlardan nakit kazanç elde etmektedir. Bu model, klasik affiliate sistemlerinden ayrılarak topluluk temelli ve erişilebilir bir sosyal ticaret yaklaşımı sunmaktadır.

“Bi’link ile Paylaş, Kazan”; yalnızca bir kampanya değil, Teknosa’nın dijital pazardaki dönüşüm vizyonunu, müşteriyle kurduğu ilişkiyi ve yenilikçi ticaret anlayışını yansıtan sürdürülebilir bir sosyal ticaret platformu olarak konumlanmıştır. Proje, kullanıcıların sosyal çevreleriyle etkileşim kurarak değer üretmesini sağlarken, Teknosa’nın çok kanallı büyüme stratejisine de uzun vadeli katkı sunmaya devam etmektedir.

Perakende (Retail) Medya: Teknosa perakende (retail) medya 2025 Performansı

2025 yılında Teknosa perakende (retail) medya gelirleri, güçlü büyüme ivmesini sürdürerek yaklaşık 55 milyon TL seviyesine ulaşmıştır.

Teknosa perakende (retail) medya, yalnızca gelir artışıyla değil; reklam yatırımlarının etkinliğiyle de öne çıkmıştır. Yıl boyunca yakalanan yüksek dönüşüm oranları sayesinde reklam verenlerin yatırımlarını satışa dönüştürmesine güçlü katkı sağlanmış; ortalama 75 ROAS (Return on Advertising Spend) performansı ile reklam verenlere yatırımlarının 75 katına kadar gelir üretme potansiyeli sunulmuştur.

Yeni Reklam Formatları ile Artan Çeşitlilik

2025 yılında Teknosa perakende (retail) medya, reklam portföyünü genişleterek, reklam verenlerin farklı hedef ve stratejilerine uygun seçenekleri artırmıştır. Sponsorlu ürün, sponsorlu banner ve sponsorlu video formatlarına ek olarak pop-up banner formatı da devreye alınmıştır. Bu format, yüksek görünürlük sağlamasının yanı sıra güçlü dönüşüm performansı ile reklam verenlerin satış hedeflerine ulaşmasına önemli katkı sağlamıştır.

Genişleyen Reklam Veren Portföyü

2025 yılı itibarıyla Teknosa perakende (retail) medya, reklam veren ekosistemini büyüterek 160’ın üzerinde reklam verene hizmet sunmuştur. Reklam veren sayısı ve çeşitliliğindeki bu artış, Teknosa perakende (retail) medyanın Türkiye pazarındaki konumunu pekiştirerek, farklı sektörlerden daha fazla markaya erişim imkânı yaratmıştır.

Herkes İçin İnternet Teknosanet

Türkiye teknoloji perakendeciliğinin ve e-ticaretin öncü markası Teknosa, yeni ev interneti markası Teknosanet’i online kanalların ardından son çeyrekte mağazalardan da tüketicilerle buluşturmuştur.

“Herkes için internet” mottosuyla yola çıkan Teknosanet, ev internetini yenileyecekler ya da yeni ev interneti alacak bireysel aboneler için güvenilir bir seçenek olmuştur. Kolay abonelik ve hızlı erişim farkı yaratarak hizmet sunan 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.

Pazarı ve müşteri ihtiyaçlarını takip ederek tarifelerini günden güne zenginleştiren Teknosanet, müşteri memnuniyetini öncelikli tutarak çalışmalarına devam etmektedir.

Teknolojide Yenilik Yap

Teknosa, dokuz yıldır kesintisiz olarak sürdürdüğü “Eskisini Getir, Yenisini Götür” programıyla müşterilerin yeni teknolojilere ulaşmasını sağlarken, sürdürülebilirlik odağını da güçlendirmektedir. Müşteriler eski cihazlarını Teknosa mağazalarına getirerek ya da online başvuru sonrası kargo ile göndererek, yeni cihaz alışverişlerinde anında indirim kazanmakta; böylece hem bütçelerini rahatlatıp hem de döngüsel ekonomiye katkı sunmaktadır.

2017 yılından bu yana 300 bin adet eski cihaz geri alınarak yeni cihaz satışı yapılmıştır. 2022 itibarıyla eski cihazlar yetkili yenileme merkezleri tarafından yenilenerek teknosa.com üzerinden satışa sunulmuştur. 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.

Yıllık olarak geri dönüşüme kazandırılan cihazlar sayesinde elektronik atık miktarının azaltılmasına ve mevcut kaynakların tekrar kullanılmasına önemli bir katkı sağlanmıştır. “Eskisini Getir, Yenisini Götür” programı müşterilere alım kolaylığı sunarken, sürdürülebilir perakende yaklaşımının önemli bir parçası olmaya devam etmektedir.

TEKNOLOJİK DÖNÜŞÜM VE YAPAY ZEKÂ

Bilge, saha ekiplerine bireysel ve mağaza performansı hakkında anlık bilgiler vermektedir.

Gelecek Nesil Dijital Yapay Zekâ Uygulamaları: Bilge ve Satış Sihirbazı

Teknosa’nın dijital dönüşüm yolculuğunda önemli bir adım atılarak, Türkiye perakende sektöründe ilk kez yapay zekâ destekli dijital satış danışmanı asistanı Bilge hayata geçirilmiştir. Bilge, saha ekiplerine bireysel ve mağaza performansı hakkında anlık bilgiler vermekte, çalışanların ödüllendirilmesini desteklemekte ve gelişim alanlarına yönelik yönlendirmeler sunmaktadır. Bu uygulama ile Teknosa’nın satış gücünün ileri bir seviyeye taşınması, çalışan ve müşteri memnuniyetinin artırılması hedeflenmektedir.

Bilge’nin yanı sıra satış sürecinde gerçek zamanlı bilgi sunan yapay zekâ tabanlı dijital çözüm Satış Sihirbazı da kullanıma alınmıştır. Bilge, satış öncesi aşamada saha ekiplerine destek sağlarken; Satış Sihirbazı ürün bilgileri, ödeme alternatifleri, teknik detaylar ve kampanya içerikleri gibi kritik bilgileri anlık olarak sunarak satış dönüşüm oranlarının artırılmasına katkı sağlamaktadır.

Teknosa, önümüzdeki dönemde de yapay zekâ uygulamalarını müşteri hizmetleri ve tedarik zinciri süreçlerine entegre etmeyi sürdürerek, operasyonel verimliliği artırmayı ve müşteri memnuniyetinin daha ileri bir noktaya taşımayı amaçlamaktadır.

Müşteri Deneyimi, CRM ve Veri Analitiği

2025 yılında Teknosa, tüketicilerine daha iyi bir alışveriş deneyimi yaşatmak için tüm kanallardaki müşteri deneyimini teknolojik yeniliklerle güçlendirmeyi sürdürmüş ve bu alandaki yatırımlarına devam etmiştir. Çok kanallı (omnichannel) stratejisi kapsamında müşteri verisini etkin bir şekilde kullanan ve zenginleştiren Şirket, tüm iş süreçlerinde ileri veri analitiği modellerinden faydalanmaktadır. Bu doğrultuda hedefli, lokasyon bazlı ve kişiselleştirilmiş kampanya süreçleri başarıyla yönetilmektedir. Ayrıca tedarikçi iş birliklerinin güçlendirilmesiyle operasyonel süreçler daha verimli bir yapıya kavuşturulmuştur.

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. Bu çalışmalar ve gerçekleştirilen hedefli kampanyalar sayesinde 2025'te de Teknosa'nın hem toplam müşteri adedi hem de aktif müşteri adetleri yükselmeye devam etmiştir.

Kapsamlı Müşteri Hizmetleri

Ülkemizde satış sonrası hizmet anlayışını sektöre kazandıran Teknosa, müşterilerinin tüm talep ve ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla çağrı merkezi, mağazalarda yer alan müşteri hizmetleri alanları, sosyal medya hesapları, dijital iletişim kanalları, teknosa.com ve mobil uygulama üzerinden çok kanallı ve kesintisiz hizmet sunmaktadır. CRM altyapısıyla entegre çalışan sistemleri sayesinde müşterilerin alışveriş alışkanlıkları ve tercihlerine göre özelleştirilmiş ve hızlandırılmış çözümler üreten marka, ürünlere ilişkin bakım ve onarım süreçlerini de tüm kanallar üzerinden uçtan uca takip etmektedir.

Teknosa Çağrı Merkezi, müşterilerin bilgi ve destek taleplerini en doğru şekilde karşılamak amacıyla tüm süreçleri detaylı biçimde analiz ederek müşteri memnuniyetini artırmayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda Teknosa, müşteri deneyimini geliştirmek için iletişim kanallarını çeşitlendirerek, Webchat/canlı destek ve WhatsApp destek gibi dijital kanallar üzerinden de müşterinin istediği her an her yerde yanında olmaktadır.

Çağrı merkezi operasyonlarında ileri teknoloji ve güçlü altyapı sistemlerinden faydalanan Teknosa, müşterilerine etkin ve kaliteli bir iletişim deneyimi sunmaya odaklanmaktadır. Tüm kanallardan gelen müşteri talepleri yapay zekâ destekli sistemler aracılığıyla değerlendirilerek, çözüm süreçleri sürekli iyileştirilmektedir. Sanal asistan üzerinden gerçekleştirilen satış sonrası memnuniyet anketleriyle alışveriş sonrasındaki müşteri yolculuğu ölçümlenmekte ve hizmet kalitesi artırılmaktadır. Ayrıca web sitesi, mobil uygulama ve WhatsApp kanalları üzerinden sunulan yapay zekâ destekli chatbot hizmetiyle müşterilere 7/24 kesintisiz destek sağlanmaktadır.

Kapsayıcı müşteri deneyimi anlayışı doğrultusunda Teknosa, işitme engelli müşterilere yönelik işaret diliyle hizmet veren "Teknolojik Eller" görüntülü çağrı merkezi uygulamasını sürdürmektedir. Sektöründe bir ilk olan bu uygulama iade ve değişim süreçlerinden servis taleplerine, stok bilgilerine ve kampanyalara kadar işitme engelli müşterilerin ihtiyaç duydukları tüm konularda kapsamlı bir çözüm noktası olmaktadır. Ayrıca işitme engelli müşteriler, sektörde ilk ve tek olan Webchat ve WhatsApp üzerinden güvenli link ile ödeme yöntemini kullanarak siparişlerini hızlı ve güvenli şekilde tamamlayabilmektedir.

Teknosa, müşterilerine telefon, Webchat, WhatsApp, e-posta, mobil uygulama, web iletişim formları, dijital platformlar ve sosyal medya kanalları dâhil olmak üzere 21 farklı temas noktası üzerinden erişim ve bilgi alma imkânı sunmaktadır.

Müşterilerine daha iyi bir satın alma deneyimi sunmayı hedefleyen Teknosa; çağrı merkezi üzerinden telefonla sipariş, mobil uygulama, Webchat ve WhatsApp kanallarından sipariş oluşturma ve ödeme alma hizmetleri de sunmaktadır. Müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmak amacıyla çağrı sonrası NPS memnuniyet anketleri gerçekleştirilmekte, elde edilen geri bildirimler doğrultusunda hizmet ve iletişim kalitesi sürekli olarak geliştirilmektedir. Teknosa Müşteri Hizmetleri, teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek, müşteri deneyimi ve memnuniyetini artırmaya yönelik çalışmalarını sürdürmektedir.

Tedarik Zinciri Optimizasyonu

Teknosa, rekabet gücünü daha da artırmak hedefiyle uçtan uca entegre bir tedarik dönüşüm programını hayata geçirmiştir. Bu kapsamda tedarik zincirini destekleyen yapay zekâ tabanlı dijital çözümler iş süreçlerinin merkezine konumlandırılmıştır. Depo ve lojistik operasyonlarında gerçekleştirilen yapısal iyileştirmelerle stok optimizasyonu sağlanmış, stok devir oranının artırılmasına yönelik önemli ilerlemeler kaydedilmiştir. Önümüzdeki dönemde ise tedarik zinciri maliyetlerinin optimize edilmesi, yapay zekâ destekli lokal asortman yönetimi ve stok devir hızını artırmaya yönelik projelerin devreye alınması planlanmaktadır.

Sınırsız Müşteri Memnuniyeti

Teknosa, stratejik yol haritası doğrultusunda benzersiz müşteri deneyimi ve dijitalleşmeyi odağına alarak, müşterilerinin tüm ihtiyaçlarında her an yanlarında olmayı amaçlamaktadır. Şirket, çok kanallı yapısıyla sunduğu kesintisiz deneyim, hızlı ve nitelikli hizmet anlayışı, müşteri hizmetleri uygulamaları ve çalışanlara yönelik hizmet odaklı eğitimlerle müşteri memnuniyetini sürekli olarak artırmaktadır.

2025 yılı boyunca ortalama 70 Tavsiye Edilme Skoru (NPS) ile sektördeki en yüksek NPS skoruna sahip lider oyuncular arasında yer alan Teknosa, bu başarıyı daha da artırmaya odaklanmaktadır.

Veriye Dayalı Yönetim Anlayışı

Teknosa, “Yeni Neslin Sabancı’sı” vizyonu doğrultusunda ileri düzey veri analitiğini iş yapış biçiminin merkezine konumlandırmaktadır. Şirket, müşterilerin doğru ürüne, doğru zamanda, doğru noktada ve uygun fiyatla ulaşabilmesini sağlamak amacıyla yapay zekâ algoritmalarından yararlanan, akıllı ve öngörüye dayalı bir veri yönetim sistemiyle çalışmalarını yürütmektedir. Teknosa, elde ettiği sonuçları düzenli olarak analiz ederek, ihtiyaç duyulan iyileştirmeleri modellerin içine entegre etmektedir. Ayrıca uzun vadeli talep tahminleme modellerinin tedarik ve stok planlama süreçlerine dahil edilmesiyle birlikte bütçe planlama süreçleri de daha verimli hale getirilmektedir.

Teknosa, 2025 yılında Veri Yönetimi Yol Haritası kapsamında veri kalitesini temel olarak ürün ana verisini ve ürün açıklamalarını yapay zekâ destekli modellerle zenginleştirmiştir. Bunun yanı sıra ikame ürün algoritmaları sayesinde hem stok yönetimi hem de müşterilere sunulan ürün önerileri yeniden yapılandırılmış; elde edilen çıktılar çevrim içi ve mağaza kanallarında devreye alınmıştır.

Kişiselleştirme çalışmaları kapsamında, müşterilerin çok kanallı (omnichannel) yapıda davranışlarını esas alan modeller aracılığıyla kampanya ve ürün önerileri oluşturularak, daha odaklı iletişim faaliyetleri yürütülmektedir. Ayrıca üretken yapay zekâ tabanlı çözümlerle müşterilerin aradıkları ürünlere daha hızlı ve kolay ulaşabilmeleri amacıyla ürün öneri sistemleri ve chatbot süreçleri geliştirilmeye devam etmektedir. Teknosa, bu çalışmaları 2026 yılında daha da büyütmeyi hedeflemektedir.

Bilge ve Satış Sihirbazı, satış ekiplerini Şirket hedefleriyle bütünleştiren, günlük aksiyonların netleşmesini sağlayarak performansı destekleyen dijital bir yönetim altyapısı sunmaktadır. Saha kadrosu, görev ve sorumluluk seviyesinden bağımsız olarak, kişiselleştirilmiş bildirimler aracılığıyla Şirket stratejisiyle uyumlu şekilde yönlendirilmektedir.

ERP Dönüşümü

Teknosa, uçtan uca, süreç performansını ve kalite seviyesini yükseltmek amacıyla mevcut ERP yapısını kapsamlı bir dönüşüm programıyla ileri bir seviyeye taşımıştır. Bu doğrultuda tüm iş birimlerinde operasyonların temelini oluşturan ERP altyapısı yenilenerek, daha etkin ve sürdürülebilir bir yapı

oluşturulmuştur.

ERP uygulamasının çalıştığı sunucu altyapısı yeni nesil işlemci ve teknolojilere sahip donanımlarla güncellenmiştir. Gerçekleştirilen bu dönüşüm sayesinde kurumsal uygulamalara erişim hızlanırken, iş süreçlerinin kesintisiz, güvenli ve yüksek performansla yürütülmesi sağlanmıştır.

Yedekleme-Geri Yükleme Altyapısı

Teknosa, 2025 yılında yedekleme altyapısına ek olarak değiştirilemez veri (immutable storage) teknolojisini sistemlerine entegre etmiştir. Bu adımla günlük yedekleme süresi %500 oranında kısılırken, geri yükleme süreleri saniyeler seviyesine indirilmiştir. Siber güvenlik için Sıfır Güven (Zero Trust) yaklaşımı uygulanmaya başlanmıştır.

Yardım Masası Destek Operasyonları

Şirket, Bilgi Teknolojileri Hizmet Yönetimi (ITSM) platformu üzerine chatbot entegrasyonunu gerçekleştirmiştir. Bu sayede çağrı merkezi yanıt süresi 15 saniyenin altına düşürülürken, Hizmet Seviyesi Anlaşması (SLA) uyumluluğu %98 seviyesine ulaşmıştır. Ayrıca self-servis portal üzerinden kullanıcıların %40'ı taleplerini kendi başına çözebilir hale gelmiştir.

İKLİMSA

İklimsa, Türkiye genelinde 500'ü aşkın satış-servis ağı ve beş bölge müdürlüğüyle hizmet vermektedir.

İklimlendirme sektöründe 40 yıldır öncü olan İklimsa, hem tüketicilerin hayatına hem de dünyaya değer katan yenilikçi uygulamalarıyla sektöre yön vermektedir. 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 beş bölge müdürlüğüyle hizmet sunmaktadır.

İklimlendirme sektöründe perakendeden kurumsal projelere pek çok öncü uygulamayı hayata geçiren İklimsa, sektöründe bir ilke imza atarak, ikinci iş modeli olan Güneş Enerji Sistemleri (GES) alanında Türkiye'nin her yerinde aynı hizmet kalitesiyle fark yaratmakta; perakende ve kurumsal projelerle çevreye dost ve ekonomik tasarruflu uçtan uca sürdürülebilir çözümler sağlamaktadır. İklimsa, üçüncü iş modeli olan 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 yetkili satıcı ve servisleri ile KOBİ'lere elektronik ürün satışı yaparak ek kazanç imkânı sağlamaktadır.

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.

İklimsa, perakende müşterilerinin kullanımına yönelik duvar tipi klimalarda özgün markası Sigma'nın yanı sıra küresel ölçekte tanınan Fujitsu markası ile yüksek enerji verimliliğine odaklanmaktadır. A+++ enerji sınıfı, inverter teknolojisi ve ileri donanım özellikleri ile teçhiz edilen ürünler, avantajlı ödeme koşulları eşliğinde zengin bir seçenek yelpazesiyle sunulmaktadır. Profesyonel seride salon, kaset, kanallı, tavan ve yer-tavan tipi modellerle hizmet verilirken; multi seride duvar, kaset, tek yöne kaset ve kanallı tip alternatiflerle kapsamlı iklimlendirme çözümleri üretilmektedir. İklimsa, duvar tipi klimalarda son üç yılda adet bazında %25 oranında bir gelişim kaydederken, multi ürün grubunda adet bazında %88 seviyesinde bir büyüme performansı sergilemiştir.

İklimsa, özgün markası Sigma aracılığıyla sunduğu ısı pompası çözümleriyle; elektrikli veya fosil yakıt temelli ısıtma altyapısının bulunmadığı ya da kurulum maliyetlerinin yüksek seyrettiği alanlarda, hem ısıtma hem de soğutma özelliği sunarak kullanıcılara operasyonel avantaj sağlamaktadır. Monoblok ısı pompası modellerinin ürün portföyüne entegre edilmesiyle birlikte bu segmentte son iki yıllık dönemde adet bazında %60 oranında bir büyüme ivmesi yakalanmıştır.

Proje yönetimi gereksinimi duyan banka, hastane, iş merkezi ve eğitim kurumları gibi mekânlar için tasarlanan VRF (değişken debili) klima sistemlerinde ise Sigma ve Samsung markalarıyla sektörde fark yaratılmaktadır. İklimsa, ileri teknolojik donanımlara sahip profesyonel iklimlendirme çözümleri sayesinde son iki yılda dış ünite satış adedi bazında %38 oranında bir büyüme kaydetmiştir.

Havalandırma sistemlerinde 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 servis ağı ve profesyonel ekiplerle hizmet vererek, 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 projelerinde sorunsuz teslimat sağlamak amacıyla şantiye denetimlerinde kullanılan endoskopik kamera uygulamalarıyla hassas ve standart denetimler yapılmakta; olası hataların önüne geçmek için teknolojiden tam kapasite yararlanılmaktadır.

Yetkili servislerin bilgi düzeyini güncel tutmak için düzenli eğitim programları uygulanmakta; FGAS mesleki yeterlilik belgesi almaları için organizasyonlar düzenlenerek çevresel sürdürülebilirlik farkındalığı artırılmaktadır. Beş farklı sektörde toplam 22 kurumsal müşteriyle bakım-onarım ve montaj hizmet sözleşmeleri gerçekleştirilmiş; bu alanda bir önceki yıla kıyasla güçlü bir gelir artışı sağlanmıştır. Böylece İklimsa, kurumsal alanda genişleyen bir müşteri ağına ulaşarak marka değerini artırmıştır. Satış sonrası süreçlerde kullanılan mobil uygulama kullanıcı dostu bir arayüz ve güncellenmiş teknolojik altyapıyla yeniden tasarlanırken, tüm yetkili servislerde tablet kullanımına geçilmiştir.

Güneş Enerji Sistemleri (GES)

İklimsa, endüstriyel ölçekte çatı ve arazi tipi GES projelerini anahtar teslim modelle yürütmenin yanı sıra konutlara yönelik bataryalı ve bataryasız GES sistemlerini de Türkiye genelinde aynı kalite standardıyla hayata geçirmektedir.

Uzman mühendislik kadrosu, satış ekipleri ve proje yöneticileriyle beş Bölge Müdürlüğü üzerinden faaliyet gösteren İklimsa; Türkiye genelindeki yüksek hizmet standartları doğrultusunda santral tasarımı, satış, kurulum, kabul, bakım ve onarım süreçlerinde kurumsal çözümler sunmaktadır.

Türkiye çapında 114 firmanın yetkili satıcı olarak iş koluna katılması sağlanmıştır. Daha önce UGETAM mesleki yeterlilik belgesi alan 49 İklimsa servisi içinden 25 servis ile toplam 76 proje montajı tamamlanmıştır.

İklimsa, toplam 32 MW gücünde 138 adet GES proje satışı gerçekleştirirken, 147 MW gücündeki 187 adet proje için verilen teklifleri yakından takip etmektedir. Bunun yanında Akbank, Garanti Bankası, Türkiye Vakıf Katılım Bankası ve Şekerbank ile yaptığı iş birlikleriyle müşterilerine finansman desteği sağlamaktadır.

İklimsa, ev ve iş yerlerinde tak-çalıştır mantığıyla kullanılabilen mobil AC araç şarj istasyonlarının satış ve kurulumunu da gerçekleştirmektedir.

Firmalara Elektronik Ürün Satışı (B2B)

İklimsa Kurumsal Elektronik Satış Müdürlüğü, firmaların tüm elektronik ürün taleplerini geniş marka ve ürün yelpazesiyle tek noktadan karşılayarak kurumlara özel çözümler sunmaktadır. Ürün seçimi danışmanlığı ve uygun fiyatlandırma çalışmalarıyla satın alma süreçlerini kolaylaştırmakta; saha ziyaretleri, online görüşmeler ve ihale platformlarına katılım ile müşteri portföyü ve satış hacmini geliştirmektedir.

Teknosa mağazalarında geçerli kurumsal hediye kartlarıyla da şirketlere çalışanlarını ve iş ortaklarını binlerce ürünle buluşturma olanağı sağlamaktadır.

Ayrıca yetkili satıcı ve servis ağından oluşan satış kanalıyla da KOBİ'lerin Teknosa ürün gamındaki tüm elektronik ihtiyaçlarını geniş marka seçenekleriyle tek merkezden karşılayarak, hızlı sevkiyat, satış sonrası destek, ihtiyaçlara uygun ürün yönlendirmeleri ve sektörel kampanyalarla avantajlar sunmaktadır.

Kurumsal Satış

Teknosa, İklimsa markası altında sunduğu kurumsal satış hizmetleriyle şirketlerin ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetlere yönelik en uygun çözümleri sağlamaktadır. Kurumsal satış ürün gamı, güven ve kalite yaklaşımının yanı sıra sunduğu danışmanlık ve hızlı sevkiyat desteğiyle yüksek müşteri memnuniyeti hedeflemektedir. Hizmet, talebe uygun ürün ve fiyat teklifi hazırlığı, ürün seçiminde danışmanlık, yönlendirme hizmeti ve sevkiyat hızıyla, kurumsal alışverişi keyfe dönüştürmektedir.

Firmalar, ihtiyaç duydukları teknolojik ürünleri kurumsal fiyat avantajları ve kiralama hizmetiyle Teknosa üzerinden temin edebilirken; tüm Teknosa mağazalarında geçerli kurumsal hediye kartları sayesinde çalışanlarını, müşterilerini ve iş ortaklarını geniş ürün seçkisiyle buluşturma imkânı elde etmektedir.

İklimsa, ev ve iş yerleri için tak-çalıştır mobil AC araç şarj istasyonlarının satış ve kurulumunu yapmaktadır.

İklimlendirme sektöründe 40 yıldır öncü olan İklimsa, hem tüketicilerin hayatına hem de dünyaya değer katan yenilikçi uygulamalarıyla sektöre yön vermektedir. 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 beş bölge müdürlüğüyle hizmet sunmaktadır.

İklimlendirme sektöründe perakendeden kurumsal projelere pek çok öncü uygulamayı hayata geçiren İklimsa, sektöründe bir ilke imza atarak, ikinci iş modeli olan Güneş Enerji Sistemleri (GES) alanında Türkiye'nin her yerinde aynı hizmet kalitesiyle fark yaratmakta; perakende ve kurumsal projelerle çevreye dost ve ekonomik tasarruflu uçtan uca sürdürülebilir çözümler sağlamaktadır. İklimsa, üçüncü iş modeli olan 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 yetkili satıcı ve servisleri ile KOBİ'lere elektronik ürün satışı yaparak ek kazanç imkânı sağlamaktadır.

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.

İklimsa, perakende müşterilerinin kullanımına yönelik duvar tipi klimalarda özgün markası Sigma'nın yanı sıra küresel ölçekte tanınan Fujitsu markası ile yüksek enerji verimliliğine odaklanmaktadır. A+++ enerji sınıfı, inverter teknolojisi ve ileri donanım özellikleri ile teçhiz edilen ürünler, avantajlı ödeme koşulları eşliğinde zengin bir seçenek yelpazesıyla sunulmaktadır. Profesyonel seride salon, kaset, kanallı, tavan ve yer-tavan tipi modellerle hizmet verilirken; multi seride duvar, kaset, tek yöne kaset ve kanallı tip alternatiflerle kapsamlı iklimlendirme çözümleri üretilmektedir. İklimsa, duvar tipi klimalarda son üç yılda adet bazında %25 oranında bir gelişim kaydederken, multi ürün grubunda adet bazında %88 seviyesinde bir büyüme performansı sergilemiştir.

İklimsa, özgün markası Sigma aracılığıyla sunduğu ısı pompası çözümleriyle; elektrikli veya fosil yakıt temelli ısıtma altyapısının bulunmadığı ya da kurulum maliyetlerinin yüksek seyrettiği alanlarda, hem ısıtma hem de soğutma özelliği sunarak kullanıcılara operasyonel avantaj sağlamaktadır. Monoblok ısı pompası modellerinin ürün portföyüne entegre edilmesiyle birlikte bu segmentte son iki yıllık dönemde adet bazında %60 oranında bir büyüme ivmesi yakalanmıştır.

Proje yönetimi gereksinimi duyan banka, hastane, iş merkezi ve eğitim kurumları gibi mekânlar için tasarlanan VRF (değişken debili) klima sistemlerinde ise Sigma ve Samsung markalarıyla sektörde fark yaratılmaktadır. İklimsa, ileri teknolojik donanımlara sahip profesyonel iklimlendirme çözümleri sayesinde son iki yılda dış ünite satış adedi bazında %38 oranında bir büyüme kaydetmiştir.

Havalandırma sistemlerinde 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 servis ağı ve profesyonel ekiplerle hizmet vererek, 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 projelerinde sorunsuz teslimat sağlamak amacıyla şantiye denetimlerinde kullanılan endoskopik kamera uygulamalarıyla hassas ve standart denetimler yapılmakta; olası hataların önüne geçmek için teknolojiden tam kapasite yararlanılmaktadır.

Yetkili servislerin bilgi düzeyini güncel tutmak için düzenli eğitim programları uygulanmakta; FGAS mesleki yeterlilik belgesi almaları için organizasyonlar düzenlenerek çevresel sürdürülebilirlik farkındalığı artırılmaktadır. Beş farklı sektörde toplam 22 kurumsal müşteriyle bakım-onarım ve montaj hizmet sözleşmeleri gerçekleştirilmiş; bu alanda bir önceki yıla kıyasla güçlü bir gelir artışı sağlanmıştır. Böylece İklimsa, kurumsal alanda genişleyen bir müşteri ağına ulaşarak marka değerini artırmıştır. Satış sonrası süreçlerde kullanılan mobil uygulama kullanıcı dostu bir arayüz ve güncellenmiş teknolojik altyapıyla yeniden tasarlanırken, tüm yetkili servislerde tablet kullanımına geçilmiştir.

Güneş Enerji Sistemleri (GES)

İklimsa, endüstriyel ölçekte çatı ve arazi tipi GES projelerini anahtar teslim modelle yürütmenin yanı sıra konutlara yönelik bataryalı ve bataryasız GES sistemlerini de Türkiye genelinde aynı kalite standardıyla hayata geçirmektedir.

Uzman mühendislik kadrosu, satış ekipleri ve proje yöneticileriyle beş Bölge Müdürlüğü üzerinden faaliyet gösteren İklimsa; Türkiye genelindeki yüksek hizmet standartları doğrultusunda santral tasarımı, satış, kurulum, kabul, bakım ve onarım süreçlerinde kurumsal çözümler sunmaktadır.

Türkiye çapında 114 firmanın yetkili satıcı olarak iş koluna katılması sağlanmıştır. Daha önce UGETAM mesleki yeterlilik belgesi alan 49 İklimsa servisi içinden 25 servis ile toplam 76 proje montajı tamamlanmıştır.

İklimsa, toplam 32 MW gücünde 138 adet GES proje satışı gerçekleştirirken, 147 MW gücündeki 187 adet proje için verilen teklifleri yakından takip etmektedir. Bunun yanında Akbank, Garanti Bankası, Türkiye Vakıf Katılım Bankası ve Şekerbank ile yaptığı iş birlikleriyle müşterilerine finansman desteği sağlamaktadır.

İklimsa, ev ve iş yerlerinde tak-çalıştır mantığıyla kullanılabilen mobil AC araç şarj istasyonlarının satış ve kurulumunu da gerçekleştirmektedir.

Firmalara Elektronik Ürün Satışı (B2B)

İklimsa Kurumsal Elektronik Satış Müdürlüğü, firmaların tüm elektronik ürün taleplerini geniş marka ve ürün yelpazesıyla tek noktadan karşılayarak kurumlara özel çözümler sunmaktadır. Ürün seçimi danışmanlığı ve uygun fiyatlandırma çalışmalarıyla satın alma süreçlerini kolaylaştırmakta; saha ziyaretleri, online görüşmeler ve ihale platformlarına katılım ile müşteri portföyü ve satış hacmini geliştirmektedir.

Teknosa mağazalarında geçerli kurumsal hediye kartlarıyla da şirketlere çalışanlarını ve iş ortaklarını binlerce ürünle buluşturma olanağı sağlamaktadır.

Ayrıca yetkili satıcı ve servis ağından oluşan satış kanalıyla da KOBİ'lerin Teknosa ürün gamındaki tüm elektronik ihtiyaçlarını geniş marka seçenekleriyle tek merkezden karşılayarak, hızlı sevkiyat, satış

sonrası destek, ihtiyaçlara uygun ürün yönlendirmeleri ve sektörel kampanyalarla avantajlar sunmaktadır.

Kurumsal Satış

Teknosa, İklimsa markası altında sunduğu kurumsal satış hizmetleriyle şirketlerin ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetlere yönelik en uygun çözümleri sağlamaktadır. Kurumsal satış ürün gamı, güven ve kalite yaklaşımının yanı sıra sunduğu danışmanlık ve hızlı sevkiyat desteğiyle yüksek müşteri memnuniyeti hedeflemektedir. Hizmet, talebe uygun ürün ve fiyat teklifi hazırlığı, ürün seçiminde danışmanlık, yönlendirme hizmeti ve sevkiyat hızıyla, kurumsal alışverişi keyfe dönüştürmektedir.

Firmalar, ihtiyaç duydukları teknolojik ürünleri kurumsal fiyat avantajları ve kiralama hizmetiyle Teknosa üzerinden temin edebilirken; tüm Teknosa mağazalarında geçerli kurumsal hediye kartları sayesinde çalışanlarını, müşterilerini ve iş ortaklarını geniş ürün seçkisiyle buluşturma imkânı elde etmektedir.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Teknosa'nın sürdürülebilirlik yönetimi, çok katmanlı bir yapıyla yürütülmektedir.

GELECEĞİ KORUMAK TEKNOSA'DA GÜZEL

Teknosa, Sabancı Topluluğu'nun sürdürülebilirlik vizyonu ile uyumlu şekilde sürdürülebilirliği yalnızca bir çevresel sorumluluk değil, uzun vadeli değer yaratmanın temel unsuru olarak ele almaktadır. Şirket, küresel eğilimleri yakından takip ederek ÇSY alanlarında uluslararası standartlarla uyumlu politikalar ve uygulamalar geliştirmekte; böylece değeri koruyan ve geleceğe değer yaratan bir dönüşümü kararlılıkla sürdürmektedir.

İklim değişikliğinin operasyonlar üzerindeki etkilerini çok boyutlu bir bakış açısıyla değerlendiren Teknosa, risk ve fırsat analizlerini stratejik planlama süreçlerine entegre ederek Şirket'in uzun vadeli dayanıklılığını güçlendirmektedir. Bu yaklaşım, geleceğin perakende modelini bugünden şekillendiren yenilikçi adımların temelini oluşturmaktadır.

Teknosa, sürdürülebilirlik alanındaki liderliğini; şeffaflık, toplumsal cinsiyet eşitliği, döngüsel ekonomi, sorumlu kaynak kullanımı ve atık yönetimi gibi öncelikli alanlar üzerinden güçlendirmektedir. Şirket, tedarik zincirinden operasyonlara, müşteri deneyiminden çalışan gelişimine kadar tüm süreçlerde sürdürülebilir değer yaratmayı hedefleyen uygulamalar geliştirmektedir.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YÖNETİŞİMİ

Teknosa'nın sürdürülebilirlik yönetimi, Sabancı Topluluğu'nun güçlü yönetim yaklaşımıyla uyumlu olarak çok katmanlı bir yapıyla yürütülmektedir.

2023 yılında kurulan Sürdürülebilirlik Komitesi, Şirket'in ÇSY stratejilerinin belirlenmesi, hedeflerin oluşturulması, uygulamaların koordinasyonu ve performansın izlenmesi süreçlerini yönetmektedir. Komite, 2025 yılı içinde aktif şekilde çalışarak sürdürülebilirliğin Şirket yönetimindeki stratejik konumunu pekiştirmektedir.

Komite'yi destekleyen Sürdürülebilirlik Çalışma Grupları, iklim kriziyle mücadele, sürdürülebilir iş modelleri geliştirme ve toplumsal değer yaratma alanlarında çevik projeler yürütmektedir.

Detaylı bilgiye, Sürdürülebilirlik Prosedürü ve Sürdürülebilirlik Komitesi Prosedürü üzerinden ulaşılabilir.

2025'TE ÖNE ÇIKAN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ÇALIŞMALARI

1) Strateji, Raporlama ve Risk Yönetimi

2025 yılında Teknosa, sürdürülebilirlik stratejisini daha da olgunlaştırarak önemli raporlamalar yayımlamıştır:

Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) Raporları

2024 TSRS 2 İklime İlgili Açıklamalar Raporu, Türkiye'de ilk kez uygulanan Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) çerçevesinde hazırlanmış olup, önemli iklim risk ve fırsatlarının Şirket'in finansal ve operasyonel yapısına etkilerini detaylandırmaktadır.

2026 yılında yayımlanacak 2025 TSRS Uyumlu Sürdürülebilirlik Raporu çerçevesinde önemli iklim risk ve fırsatlar gözden geçirilerek, gerekli açıklamalar yönetim, risk yönetimi, strateji, metrikler ve hedefler başlıkları altında raporlanacaktır.

2024 Entegre Raporu

2024 Entegre Raporu, Teknosa'nın performansını bütüncül bir bakış açısıyla ele alarak stratejik önceliklerini, iş modelini, yönetim yapısını ve değer yaratma sürecini kapsamlı şekilde ortaya koymaktadır. Raporda yer alan içerikler, Şirket'in gerçekleştirdiği çifte önemlilik analizi sonuçları doğrultusunda oluşturulmuştur. Teknosa, sürdürülebilirlik yaklaşımıyla ÇSY performansını entegre bir yapı içinde sunarak, paydaşlarına şeffaf, tutarlı ve karşılaştırılabilir bilgi sağlamaktadır.

Su Riski Raporu

Tüm lokasyonları kapsayan su kullanım analizleri ile Teknosa, su risklerini proaktif biçimde yönetmektedir.

İş Yerinde Eşitlik, Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Raporu

2025 yılında ilk kez yayımlanan İş Yerinde Eşitlik, Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Raporu, Teknosa'nın sosyal sürdürülebilirlik stratejilerini, çalışan deneyimini ve kapsayıcı iş kültürünü somut politikalarla ortaya koymaktadır.

2) Uluslararası Programlara Uyum ve Başarılar

CDP Başarıları

Teknosa, üç yıl üst üste CDP İklim Değişikliği Programı kapsamında yüksek performans göstermiştir:

2023: A- (Leadership)

2024: A (A List)

2025: A- (Leadership)

Bu başarı, Şirket'in şeffaf raporlama kültürünü ve iklimle mücadele alanındaki ilerlemesini teyit etmektedir.

ESG Performansı

LSEG ESG Endeksi'nde 2022'den itibaren düzenli değerlendirme

Çevresel alanda istikrarlı A- performansı

Sosyal alanda güçlü bir gelişim ile A

2022 yılında B olan genel ESG skoru, 2023'te B+'ya, 2024'te ise A- seviyesine yükselmiştir.

EcoVadis

Teknosa, yönetim uygulamalarını güçlendirmeye yönelik çalışmalarını sürdürerek, EcoVadis 2025 değerlendirmesinde 57 puan alarak "Committed" rozetini kazanmıştır. Şirket, tedarik zinciri genelinde sürdürülebilirlik performansını artırmak amacıyla tedarikçi ÇSY değerlendirme süreçlerini hayata geçirmiştir.

3) İklim ve Enerji Yönetimi

Teknosa, 2050 Net Sıfır Emisyon hedefi doğrultusunda güçlü adımlar atmaktadır.

Enerji Verimliliği ve Yenilenebilir Enerji

- Tüm mağazalarda LED dönüşümü tamamlanmıştır.
- Otomasyon sistemleri ile 3,3 milyon kWh tasarruf sağlanmıştır.
- Adana Sabancı İş Merkezi'ndeki GES yatırımı ile yenilenebilir enerji kullanımında artış elde edilmiştir.

4) Döngüsel Ekonomi ve Atık Yönetimi

Teknosa döngüsel ekonomi uygulamalarını perakende iş modelinin merkezine taşımaktadır.

Öne çıkan uygulamalar:

- Sıfır Atık kapsamında tek kullanımlık plastiklerin kaldırılması
- E-ticaret ambalajlarında geri dönüştürülmüş materyal kullanımı
- Elektronik etiket uygulaması ile kağıt ve toner tüketiminin azaltılması
- E-atık toplama uygulamalarının yaygınlaştırılması
- Bakım ve onarım hizmetleri ile ürün yaşam döngüsünün uzatılması

5) Çalışan Odaklılık ve Güvenli İş Ortamı

Teknosa, çalışanlarının gelişimini ve refahını sürdürülebilirlik stratejisinin ayrılmaz bir parçası olarak ele almaktadır.

Eşitlik ve Kapsayıcılık

- Kadın, genç ve engelli çalışanların iş hayatına katılımını destekleyen kapsamlı politikalar
- Eşit işe eşit ücret prensibi
- Kapsayıcı işe alım uygulamaları

Çalışan Sağlığı ve Güvenliği

Teknosa, çalışanlarının sağlığı ve güvenliğini temel öncelik olarak görmekte; tüm süreçlerini **ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi** çerçevesinde yürütmektedir.

Şirket, güvenli çalışma ortamının sürekliliğini sağlamak amacıyla proaktif bir İSG kültürünü benimsemekte ve tüm operasyonlarını bu anlayışla yönetmektedir.

İSG kapsamında yürütülen temel çalışmalar:

- Periyodik risk değerlendirmeleri ile iş ortamındaki tehlikelerin sistematik olarak tanımlanması ve kontrol altına alınması
- İSG eğitimleri, saha denetimleri ve bilinçlendirme faaliyetleri ile çalışan farkındalığının sürekli olarak artırılması
- Ramak kala ve tehlike tespitlerinin anlık takibi sayesinde olası kazaların önceden önlenmesi ve iyileştirme aksiyonlarının hızlıca uygulanması
- Şirket genelinde güvenli davranışın teşvik edilmesi

Teknosa, çalışanlarının fiziksel ve psikososyal iyi oluşunu önceleyen bu bütüncül yaklaşım ile güvenli, sağlıklı ve sürdürülebilir bir çalışma ortamı sunmayı taahhüt etmektedir.

2025 yılı, Teknosa'nın sürdürülebilirlik vizyonunu iş stratejisine güçlü şekilde entegre ettiği; iklim, döngüsel ekonomi, toplumsal etki ve yönetim alanlarında somut ilerlemeler kaydettiği bir yıl olmuştur.

Teknosa, Sabancı Topluluğu'nun sürdürülebilirlik anlayışı ile uyumlu biçimde hem mevcut değerini korumakta hem de geleceğe yönelik yeni değer alanları yaratmaktadır.

İNSAN KAYNAKLARI

İnsan Kaynakları Politikası, “Yeni Neslin Sabancı’sı” vizyonu doğrultusunda tasarlanmıştır.

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.

İşe Alım ve Kariyer Yönetimi

İşe alım süreci, adayların Şirket kültürü ve Sabancı değerlerine uyumluluğunu, ilgili rollerde potansiyellerini ve yetkinliklerini ölçmeyi hedeflemektedir. Süreç işe alım ekibi ve ilgili bölüm yöneticileri ile yapılan görüşmeler, envanter uygulamaları, referans kontrolleri ve teklif aşamalarından oluşmaktadır.

Yetenekleri organizasyona kazandırabilmek için dış aday havuzu düzenli olarak güçlendirilmekte; kritik pozisyonlarda iç adayların yanı sıra dış adaylar da sürece dahil edilerek proaktif ve çevik bir işe alım yaklaşımı benimsenmektedir. Genç yetenekleri de değerlendirebilmek adına farklı programlar yürütülmektedir. Teknoloji ekiplerini kapsayan “HTTP: High-Tech Team Power”; Kategori Yönetimi ve

Tedarik Zinciri ekiplerini kapsayan, kadın çalışanlara yönelik “What’SUP: Women’re Here at Talents in Supply”; üniversite stajyerlerini kapsayan “Teknosa Step” ve mağaza yöneticiliğini kapsayan “Yarının Liderleri” programları aktif olarak sürdürülmektedir. Bu programlar ile genç yeteneklere özel gelişim fırsatları sunulmakta, yeteneklerin Şirket’e kazandırılmasının yanı sıra istihdamlarına destek sağlanmaktadır.

Kariyer yönetimi süreci tüm çalışanları kapsayacak şekilde farklı başlıklarda ve 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 hedeflerini yıl boyunca sürekli erişime açık olan performans sistemi aracılığıyla takip etmekte ve her yıl sonunda yöneticileriyle karşılıklı geri bildirimlerle performanslarını değerlendirmektedir.

Tanım, Takdir ve Toplam Ödül Yöntemi

“Tanım, 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 tanım takdir uygulamalarını içermektedir.

“Tanım, 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 ödüllerle motive

olmalarını sağlamak, mutlu çalışanlar ile güler yüzlü hizmet sağlayıp iç ve dış müşteri memnuniyetini artırmak amaçlanmaktadır.

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 yükümlülöklere uygun olarak yapılmaktadır.

Ücret yönetiminin ek faydalarla desteklenmesi için "Yan Haklar" toplam ödöl 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 Analitiğı 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 Analitiğı" uygulamaları ile değeri 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 Analitiğı" 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)
- Esnek yan haklar
- Prim sistemi (Göreve göre değişiklik göstermektedir.)
- Özel Sağlık Sigortası, İşveren Katkılı Bireysel Emeklilik Sistemi ve Hayat Sigortası
- Bir ay uzaktan çalışma
- Ergonomi desteğı
- İnternet ve elektrik desteğı
- Yüksek lisans desteğı
- Çalışanların çocukları için öğrenim desteğı ve bursu
- Doğum günü izni
- Sosyal yaşam destekleri (MultiSport, StudioCanlı, TeknoYaşam, Teknosa Gönüllöleri)

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 Film 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.

Teknosa Akademi: Teknosa'nın Öğrenme, Yetkinlik ve Gelecek Yatırımı

Kuruluş ve Stratejik Konumlama

Teknosa, sürdürülebilir müşteri ve çalışan memnuniyetinin temelini nitelikli insan kaynağı olarak konumlandırmaktadır. Bu doğrultuda 2005 yılında kurulan Teknosa Akademi, Türkiye teknoloji perakendeciliğinin ilk kurumsal akademisi olarak çalışan gelişimini sistematik, ölçülebilir ve ölçeklenebilir bir yapıya taşımaktadır.

Kuruluşundan bu yana **1,9 milyonu aşan eğitim saati, 27.900+** mezun çalışan ve tüm organizasyonu kapsayan erişim modeliyle Teknosa Akademi; Şirket stratejileriyle doğrudan hizalanmış bütüncül bir öğrenme ekosistemi olarak faaliyet göstermektedir.

Stratejik Odak: Benzersiz Müşteri Deneyimi

Akademi faaliyetlerinin merkezinde çalışanların müşterilerle daha bilinçli, doğru ve değer yaratan etkileşimler kurmasını sağlamak yer almaktadır. Eğitim ve gelişim yatırımları; değişen müşteri beklentileri ve perakende trendleriyle uyumlu biçimde **“Benzersiz Müşteri Deneyimi”** odağında kurgulanmaktadır.

Öğrenme Modeli ve Dijitalleşme

Teknosa Akademi, **karma öğrenme (blended learning)** yaklaşımıyla sınıf içi ve dijital öğrenmeyi entegre eden ölçeklenebilir bir yapı sunmaktadır.

www.teknosaakademi.com tüm öğrenme deneyiminin merkezi olarak çalışanlara zamandan ve mekândan bağımsız gelişim imkânı sağlamaktadır.

Akademi, çalışan gelişimini aşağıdaki **sekiz ana dijital kanal** üzerinden desteklemektedir: **LMS, TeknoTube, Dijital Kütüphane, TeknoBlog, e-Oryantasyon, TeknoRehber ve TeknoSözlük, TeknoKarne.**

Bu yapı sayesinde Teknosa Akademi, yalnızca eğitim sunan değil, bilginin üretildiği, paylaşıldığı ve davranışa dönüştürüldüğü bir kurumsal platform olarak konumlanmaktadır.

Liderlik ve Yetenek Gelişimi

Teknosa Akademi'nin liderlik ve yetenek gelişimi yaklaşımı; iç yetenekleri güçlendirmeyi, kritik roller için sürdürülebilir liderlik havuzu oluşturmayı ve organizasyonel sürekliliği desteklemeyi hedeflemektedir.

Yönetici Geliştirme Programları, yöneticiliği operasyonel sorumluluğun ötesinde, ekip performansını, müşteri deneyimini ve etki yönetimini kapsayan bir liderlik rolü olarak ele almaktadır.

Mentörlük ve Genç Yetenek Programları, yüksek potansiyelli çalışanların erken aşamada belirlenmesini ve organizasyon içinde gelişimini desteklemektedir.

Mağaza Liderliği Programları, mağaza yöneticilerinin ticari farkındalık, ekip yönetimi ve müşteri deneyimini birlikte yönetme yetkinliklerini güçlendirmektedir.

Bu kapsamda yönetici geliştirme programları; liderliği yalnızca operasyonel bir rol olarak değil, **farklı kuşakları bir arada yönetebilen**, iletişimi güçlendiren ve ortak hedef etrafında buluşturan stratejik bir yetkinlik alanı olarak ele almaktadır.

Liderlere yönelik **Kuşaklar Arası İletişim ve Yönetim Eğitimleri** ile;

- Farklı kuşakların beklenti, motivasyon ve çalışma yaklaşımlarını anlama,
- Kuşaklar arası iş birliğini ve bilgi aktarımını güçlendirme,
- Bağlılığı ve ekip uyumunu artırma yetkinlikleri geliştirilmektedir.

Mentörlük, genç yetenek ve mağaza liderliği programlarıyla desteklenerek, kuşaklar arası deneyim aktarımını kurumsal hafızaya dönüştürmektedir. 2025 yılında başlatılan **Yönetim ve Liderlik Gelişim Programı**, merkez, mağaza ve bölge liderlerinin gelişimini bu bütüncül bakış açısıyla desteklemektedir.

Koçluk ve Sürekli Gelişim Kültürü

Kurumsal Koçluk Programı ile bireysel farkındalık ve sorumluluk alma kültürü desteklenmekte, yöneticilerin koçluk yaklaşımıyla ekiplerini geliştirmesi teşvik edilmektedir. Bu yaklaşım öğrenmenin iş üzerinde sürekliliğini sağlamaktadır.

İşbaşı Öğrenme ve Sahada Etki

İşbaşı eğitimi (**on-the-job learning**), öğrenmenin doğrudan sahada ve gerçek iş süreçleri içinde gerçekleşmesini sağlayan gelişim mimarisinin temel bileşenidir.

Bu model; hızlı adaptasyon, standartların tutarlı uygulanması ve yöneticilerin koçluk rolünü güçlendirmektedir.

Top40 SD İşbaşı Eğitimi kapsamında 32 günde 22.000+ km, 39 mağaza ve 820 çalışan ile saha eğitimleri gerçekleştirilmiştir.

Departman Yöneticisi Gelişim Programı kapsamında 17 mağazada 100+ saat saha koçluğu ve eğitim uygulanmıştır.

Ölçme, Takip ve Hızlı Performans Etkisi

İşbaşı eğitimleri **TeknoRehber** üzerinden dijital olarak izlenmekte; eğitimler, koçluk görüşmeleri ve gelişim adımları şeffaf biçimde takip edilmektedir. Bu yapı, sahada öğrenmenin kurumsal standartlarda ilerlemesini güvence altına almaktadır.

İşbaşı eğitimleri; ürün bilgisi, satış teknikleri, müşteri iletişimi ve ek hizmetler gibi alanlarda hızlı etki yaratacak şekilde tasarlanmakta, öğrenme ile performans arasındaki süreyi kısaltmaktadır.

Kurumsal Webinarlar ve Gelişim Kültürü

Yıl boyunca devam eden kurumsal webinar serileriyle çalışanların mesleki, duygusal ve dijital gelişimleri desteklenmekte; öğrenmeyi sürekli kılan ve geleceğe hazırlayan bir gelişim kültürü güçlendirilmektedir.

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.

İşe Alım ve Kariyer Yönetimi

İşe alım süreci, adayların Şirket kültürü ve Sabancı değerlerine uyumluluğunu, ilgili rollerde potansiyellerini ve yetkinliklerini ölçmeyi hedeflemektedir. Süreç işe alım ekibi ve ilgili bölüm yöneticileri ile yapılan görüşmeler, envanter uygulamaları, referans kontrolleri ve teklif aşamalarından oluşmaktadır.

Yetenekleri organizasyona kazandırabilmek için dış aday havuzu düzenli olarak güçlendirilmekte; kritik pozisyonlarda iç adayların yanı sıra dış adaylar da sürece dahil edilerek proaktif ve çevik bir işe alım yaklaşımı benimsenmektedir. Genç yetenekleri de değerlendirebilmek adına farklı programlar yürütülmektedir. Teknoloji ekiplerini kapsayan “HTTP: High-Tech Team Power”; Kategori Yönetimi ve Tedarik Zinciri ekiplerini kapsayan, kadın çalışanlara yönelik “What’SUP: Women’re Here at Talents in Supply”; üniversite stajyerlerini kapsayan “Teknosa Step” ve mağaza yöneticiliğini kapsayan “Yarının Liderleri” programları aktif olarak sürdürülmektedir. Bu programlar ile genç yeteneklere özel gelişim fırsatları sunulmakta, yeteneklerin Şirket’e kazandırılmasının yanı sıra istihdamlarına destek sağlanmaktadır.

Kariyer yönetimi süreci tüm çalışanları kapsayacak şekilde farklı başlıklarda ve 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 hedeflerini yıl boyunca sürekli erişime açık olan performans sistemi aracılığıyla takip etmekte ve her yıl sonunda yöneticileriyle karşılıklı geri bildirimlerle performanslarını değerlendirmektedir.

Tanırma, Takdir ve Toplam Ödöl Yönetimi

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

“Tanırma, Takdir ve Toplam Ödöl 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 Ödöl Sistemi” ile Teknosa değerlerinin benimsenmesini sağlamak, çalışanlar arasında sinerji yaratmak ve iletişimi artırmak, çalışanların kazanacakları ödülleri motive olmalarını sağlamak, mutlu çalışanlar ile güler yüzlü hizmet sağlayıp iç ve dış müşteri memnuniyetini artırmak amaçlanmaktadır.

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 yükümlülöklere uygun olarak yapılmaktadır.

Ücret yönetiminin ek faydalarla desteklenmesi için “Yan Haklar” toplam ödöl 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 Analitiğı 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 Analitiğı” 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 Analitiğı” 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)
- Esnek yan haklar
- Prim sistemi (Göreve göre değişiklik göstermektedir.)

- Özel Sağlık Sigortası, İşveren Katkılı 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
- 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 Film 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.

Teknosa Akademi: Teknosa'nın Öğrenme, Yetkinlik ve Gelecek Yatırımı

Kuruluş ve Stratejik Konumlama

Teknosa, sürdürülebilir müşteri ve çalışan memnuniyetinin temelini nitelikli insan kaynağı olarak konumlandırmaktadır. Bu doğrultuda 2005 yılında kurulan Teknosa Akademi, Türkiye teknoloji perakendeciliğinin ilk kurumsal akademisi olarak çalışan gelişimini sistematik, ölçülebilir ve ölçeklenebilir bir yapıya taşımaktadır.

Kuruluşundan bu yana **1,9 milyonu aşan eğitim saati, 27.900+** mezun çalışan ve tüm organizasyonu kapsayan erişim modeliyle Teknosa Akademi; Şirket stratejileriyle doğrudan hizalanmış bütüncül bir öğrenme ekosistemi olarak faaliyet göstermektedir.

Stratejik Odak: Benzersiz Müşteri Deneyimi

Akademi faaliyetlerinin merkezinde çalışanların müşterilerle daha bilinçli, doğru ve değer yaratan etkileşimler kurmasını sağlamak yer almaktadır. Eğitim ve gelişim yatırımları; değişen müşteri beklentileri ve perakende trendleriyle uyumlu biçimde **“Benzersiz Müşteri Deneyimi”** odağında kurgulanmaktadır.

Öğrenme Modeli ve Dijitalleşme

Teknosa Akademi, **karma öğrenme (blended learning)** yaklaşımıyla sınıf içi ve dijital öğrenmeyi entegre eden ölçeklenebilir bir yapı sunmaktadır.

www.teknosaakademi.com tüm öğrenme deneyiminin merkezi olarak çalışanlara zamandan ve mekândan bağımsız gelişim imkânı sağlamaktadır.

Akademi, çalışan gelişimini aşağıdaki **sekiz ana dijital kanal** üzerinden desteklemektedir: **LMS, TeknoTube, Dijital Kütüphane, TeknoBlog, e-Oryantasyon, TeknoRehber ve TeknoSözlük, TeknoKarne.**

Bu yapı sayesinde Teknosa Akademi, yalnızca eğitim sunan değil, bilginin üretildiği, paylaşıldığı ve davranışa dönüştürüldüğü bir kurumsal platform olarak konumlanmaktadır.

Liderlik ve Yetenek Gelişimi

Teknosa Akademi'nin liderlik ve yetenek gelişimi yaklaşımı; iç yetenekleri güçlendirmeyi, kritik roller için sürdürülebilir liderlik havuzu oluşturmayı ve organizasyonel sürekliliği desteklemeyi hedeflemektedir.

Yönetici Geliştirme Programları, yöneticiliği operasyonel sorumluluğun ötesinde, ekip performansını, müşteri deneyimini ve etki yönetimini kapsayan bir liderlik rolü olarak ele almaktadır.

Mentörlük ve Genç Yetenek Programları, yüksek potansiyelli çalışanların erken aşamada belirlenmesini ve organizasyon içinde gelişimini desteklemektedir.

Mağaza Liderliği Programları, mağaza yöneticilerinin ticari farkındalık, ekip yönetimi ve müşteri deneyimini birlikte yönetme yetkinliklerini güçlendirmektedir.

Bu kapsamda yönetici geliştirme programları; liderliği yalnızca operasyonel bir rol olarak değil, **farklı kuşakları bir arada yönetebilen**, iletişimi güçlendiren ve ortak hedef etrafında buluşturan stratejik bir yetkinlik alanı olarak ele almaktadır.

Liderlere yönelik **Kuşaklar Arası İletişim ve Yönetim Eğitimleri** ile;

- Farklı kuşakların beklenti, motivasyon ve çalışma yaklaşımlarını anlama,
- Kuşaklar arası iş birliğini ve bilgi aktarımını güçlendirme,
- Bağlılığı ve ekip uyumunu artırma yetkinlikleri geliştirilmektedir.

Mentörlük, genç yetenek ve mağaza liderliği programlarıyla desteklenerek, kuşaklar arası deneyim aktarımını kurumsal hafızaya dönüştürmektedir. 2025 yılında başlatılan **Yönetim ve Liderlik Gelişim Programı**, merkez, mağaza ve bölge liderlerinin gelişimini bu bütüncül bakış açısıyla desteklemektedir.

Koçluk ve Sürekli Gelişim Kültürü

Kurumsal Koçluk Programı ile bireysel farkındalık ve sorumluluk alma kültürü desteklenmekte, yöneticilerin koçluk yaklaşımıyla ekiplerini geliştirmesi teşvik edilmektedir. Bu yaklaşım öğrenmenin iş üzerinde sürekliliğini sağlamaktadır.

İşbaşı Öğrenme ve Sahada Etki

İşbaşı eğitimi (**on-the-job learning**), öğrenmenin doğrudan sahada ve gerçek iş süreçleri içinde gerçekleşmesini sağlayan gelişim mimarisinin temel bileşenidir.

Bu model; hızlı adaptasyon, standartların tutarlı uygulanması ve yöneticilerin koçluk rolünü güçlendirmektedir.

Top40 SD İşbaşı Eğitimi kapsamında 32 günde 22.000+ km, 39 mağaza ve 820 çalışan ile saha eğitimleri gerçekleştirilmiştir.

Departman Yöneticisi Gelişim Programı kapsamında 17 mağazada 100+ saat saha koçluğu ve eğitim uygulanmıştır.

Ölçme, Takip ve Hızlı Performans Etkisi

İşbaşı eğitimleri **TeknoRehber** üzerinden dijital olarak izlenmekte; eğitimler, koçluk görüşmeleri ve gelişim adımları şeffaf biçimde takip edilmektedir. Bu yapı, sahada öğrenmenin kurumsal standartlarda ilerlemesini güvence altına almaktadır.

İşbaşı eğitimleri; ürün bilgisi, satış teknikleri, müşteri iletişimi ve ek hizmetler gibi alanlarda hızlı etki yaratacak şekilde tasarlanmakta, öğrenme ile performans arasındaki süreyi kısaltmaktadır.

Kurumsal Webinarlar ve Gelişim Kültürü

Yıl boyunca devam eden kurumsal webinar serileriyle çalışanların mesleki, duygusal ve dijital gelişimleri desteklenmekte; öğrenmeyi sürekli kılan ve geleceğe hazırlayan bir gelişim kültürü güçlendirilmektedir.

Sabancı Yetkinlik Modeli

Büyü(t)

Sabancı 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)

Sabancı 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.

KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK

Teknosa, Teknosa Gönüllüleri Kulübü öncülüğünde sivil toplum kuruluşlarıyla gönüllü çalışmalar yürütmektedir.

Teknosa, sosyal sorumluluk çalışmaları ve gönüllü katılımı teşvik eden projeleriyle toplum için somut değer üretmeye ve sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağlamaya odaklanmaktadır.

Kadın için Teknoloji

Teknosa, Habitat Derneği iş birliğiyle 19 yıldır sürdürdüğü Kadın için Teknoloji Projesi ile Türkiye genelindeki kadınların dijital okuryazarlık düzeylerini yükseltmeyi ve teknoloji kullanımında daha etkin bireyler olmalarını desteklemektedir. Proje kapsamında verilen ücretsiz eğitimlerle bugüne kadar ülke genelinde 40 binden fazla kadının dijital yetkinlikleri geliştirilmiş, teknoloji temelli iş fikirlerini hayata geçirmelerine katkı sağlanmış ve toplumsal yaşama katılımı güçlendirilmiştir.

2025 yılında 51 çevrim içi eğitim ve 32 yüz yüze atölye düzenlenirken, eğitimlerden 4 binden fazla kadın yararlanmıştır. Projenin eğitim içerikleri, katılımcıların ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda her yıl gözden geçirilerek güncellenmekte ve programın kapsamı genişletilmektedir. Bu kapsamda sosyal medya kullanımı, e-hizmetler, güvenli internet, kariyer planlama, mobil fotoğrafçılık, Canva ve yapay zekâ eğitimleri de programın bir parçası olmuştur.

Proje kapsamında yeni bir açılım yapan Teknosa, katılımcıları iş dünyasında fark yaratan kadınlarla bir araya getirmeyi amaçlayan “İlham Veren Buluşmalar” etkinliklerini başlatmıştır. İstanbul’da gerçekleştirilen ilk buluşmanın ardından, 2025 yılında Diyarbakır’da düzenlenen etkinlik de yoğun katılımı gerçekleştirmiş; girişimci kadınlar kendi başarı öykülerini katılımcılarla paylaşmıştır. Bunun yanı sıra, İstanbul’da gerçekleştirilen “İlham Veren Buluşmalar” çekimleri internet platformları üzerinden yayınlanarak daha fazla kadına ulaşması ve ilham vermesi sağlanmıştır.

Teknosa, Kadın için Teknoloji Projesi kapsamında Sabancı Vakfı ve Türkiye Kadın Dernekleri Federasyonu (TKDF) iş birliğiyle hayata geçirdiği Kadın için Teknoloji Herkes için Dayanışma Projesi’ni devam ettirmektedir. Projede, kullanılmayan akıllı telefonlar bağış yoluyla yeniden değerlendirilerek, şiddete maruz kalan ve teknolojiye erişimi sınırlı olan kadınların iletişim imkanlarının güçlendirilmesi için devreye alınmaktadır. Bağışlanan akıllı telefonlar, Teknosa mağazaları aracılığıyla ve adreslerden

toplanarak gerekli bakım ve onarımları yapıldıktan sonra ihtiyaç sahibi kadınlara ulaştırılmak üzere TKDF'ye iletilmektedir.

Toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda pek çok farklı projeyi hayata geçiren Teknosa, UN Global Compact ve UN Women iş birliğiyle yürütülen Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni (WEPs) imzalayarak, yedi ilkeye taahhütte bulunmuştur. Şirket, Türkiye'de bu platforma katılan ilk teknoloji perakendecisi olma özelliğini taşımaktadır.

Teknosa ayrıca kadınların eşitlik mücadelesinde erkeklerin de aktif rol almasını teşvik eden Yanındayız Derneği'nin, kadınların iş, eğitim ve sosyal yaşamda güçlenmesini hedefleyen Kadın Dostu Markalar Platformu'nun ve perakende ile tüketici ürünleri sektöründe kadın liderlerin gelişimini destekleyen Lead Network'ün kurumsal üyeleri arasındadır. Şirket, Sabancı Üniversitesi Kurumsal Yönetim Forumu tarafından geliştirilen "İş Dünyası Aile İçi Şiddete Karşı" projesinin de katılımcıları arasında yer almaktadır.

Okullardan ve sivil ağlardan gelen online eğitim ihtiyaçları doğrultusunda tablet ve bilgisayar desteklerinde bulunan Teknosa, aynı zamanda Teknosa Gönüllüleri Kulübü öncülüğünde sivil toplum kuruluşlarıyla gönüllü çalışmalar yürüterek, Sabancı Gönüllüleri projelerine katkı sağlamaktadır.

Teknosa 25. Yıl İletişimi

2025 yılında Teknosa, "Herkes için Teknoloji" mottosuyla 2000 yılından bu yana sürdürdüğü yolculuğunun 25'inci yılını kapsamlı bir iletişim kampanyasıyla kutlamıştır. Ogilvy 4129 iş birliğiyle hazırlanan ve üç kısa filmde oluşan kampanya, teknolojiyle birlikte dönüşen yaşam anlarını duygusal ve samimi hikâyelerle geniş kitlelere aktarmıştır.

Türkiye'de teknoloji perakendeciliğinin ve e-ticaretin öncüsü olan Teknosa, kampanya kapsamında teknolojinin yıllar içinde hayatlara nasıl dokunduğunu ve insanları nasıl bir araya getirdiğini vurgulamıştır. TV ve dijital kanallar başta olmak üzere 360 derece iletişim yaklaşımıyla yürütülen kampanyanın prodüksiyonu Riders tarafından gerçekleştirilmiştir.

Teknosa, 25. yıl kutlamalarını çalışanlarıyla birlikte hazırlanan özel bir fotoğraf karesiyle desteklemiş; mağaza, depo ve Genel Merkez ekiplerinden temsilcilerin yer aldığı bu çalışma, Şirket'in çeşitliliğini ve dinamizmini yansıtan ana görsel öge olarak konumlandırılmıştır.

Gençler için Teknoloji: Askıda Ne Var

Genç odaklı proje ve iş birliklerini önceliklendiren Teknosa, 2018 yılından bu yana gençlere destek sağlamayı amaçlayan önemli sosyal girişimler arasında yer alan "Askıda Ne Var" platformunun destekçileri arasında yer almaktadır.

Şirket, bu platform aracılığıyla, üniversite öğrencilerinin ihtiyaç duyduğu teknoloji ürünlerine erişimlerini desteklemektedir.

Teknosa, bunun yanı sıra farklı üniversitelerde düzenlenen etkinliklere teknolojik katkı sunarak, toplumsal fayda sağlayan faaliyetlerin sürdürülebilir biçimde devam etmesini sağlamaktadır.

Kazanılan Ödüller ve Başarılar

- CXM Stars'ta "En İyi Müşteri Deneyimi Profesyonelleri" arasında Teknosa Müşteri Deneyimi, CRM ve Veri Analitiği Grup Müdürü Duygu Bayram'ın yer alması
- LACP Vision Awards'ta, Teknosa Entegre Raporu ile küresel çapta Platin Ödül, "Dünya Çapında En İyi 100 Rapor" Ödülü ve "Dünya Çapında En İyi İç Rapor" Ödülü
- Şikayetvar A.C.E Awards'ta "Teknoloji Mağaza Zinciri" kategorisinde 5. kez Diamond Ödül
- Martech Awards'ta "Yapay Zekâ Destekli Dijital Satış Danışmanı Asistanı Bilge", "En İyi Ölçümleme Teknolojisi", "En Büyük Armağan: 101. Yıl Özel Anıtkabir Deneyimi" projesi ile "En İyi Mobil Uygulama Teknolojisi" ve "En İyi Mekân Temelli Teknoloji Kullanımı" Ödülü
- Ekonomist Dergisi En Güçlü 50 Kadın CEO listesinde Teknosa CEO'su Sitare Sezgin'in 6. sırada yer alması
- Future of CIO & Awards'ta Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Ersen Gelçin'e "Yılın CIO" Ödülü
- İstanbul Teknik Üniversitesi İMK Yönetim Ödülleri'nde Teknosa CEO'su Sitare Sezgin'e, "Perakende ve E-ticaret Sektöründe Yılın Yöneticisi" Ödülü
- Fast Company tarafından hazırlanan "En İyi 50 Dijital CMO" listesinde Teknosa Dijital Ticaret ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Emre Kurtoglu'nun yer alması
- MIXX Awards'ta "En Büyük Armağan: 101. Yıl Özel Anıtkabir Deneyimi" projesiyle "Deneyisel ve Yenilikçi Kampanyalar" kategorisinde Gümüş Mixx Ödülü
- International TGC Retail Summit'te "Gender Diversity" Ödülü
- LIFT Awards'ta "En Etkili Yapay Zekâ Tabanlı Segment Kullanımı" kategorisinde Birincilik Ödülü
- 15. CDP İklim Değişikliği & Doğa Konferansı ve Ödül Töreni'nde Teknosa'nın Global A Liderleri Listesi'nde yer alması
- Capital 500 Araştırması'nda "Tekno Perakende Sektöründe Lider Şirket" Ödülü
- Kristal Elma'da "101.Yıl Özel Anıtkabir Deneyimi" projesiyle "Tasarım" ana bölümünde "UI & UX Tasarımı" (Web Sitesi, Mobil App, Oyun vb.) kategorisinde Kristal Ödül, "Dijital" ana bölümünde "Teknoloji Projeleri" kategorisinde Gümüş Ödül, "Açık Hava" ana bölümünde "Etkileşimli Açık Hava" kategorisinde Gümüş Ödül, 25. yıl filmleriyle "Film" (TV & Sinema, Online Film) ana bölümünde "Film Kampanyası" kategorisinde Gümüş Ödül, "Film" (TV & Sinema, Online Film) ana bölümünde "Kurumsal İmaj" kategorisinde Gümüş Ödül, TV Radyo kampanyası "Radyo ve Ses" ana bölümünde "Perakende, E-Ticaret, Moda ve Aksesuar" kategorisinde Gümüş Ödül
- Brandverse SocialBrands Sosyal Medya Marka Endeksi'nde "Teknoloji Marketleri" kategorisinde Altın Ödül, "101. Yıl Özel Anıtkabir Deneyimi" projesi ile "Kullanıcı deneyimi, tüketiciyle bağ kurma ve mobil kampanya" alanlarında Altın Ödül, "Fiziksel müşteri deneyimi" alanında Gümüş Ödül, Intel & Lenovo iş birliğiyle geliştirilen Gaming Parkour projesiyle "Markalı oyun deneyimi" kategorisinde Bronz Ödül
- Uluslararası Müşteri Deneyimi Ödülleri ICXA Awards'ta "Dijital Dönüşümde Stratejik Yaklaşım" kategorisinde Altın Ödül, "Yapay Zekâ Kullanımı" (1.000+ Çalışan) kategorisinde Altın Ödül, "Teknoloji Kullanımı" kategorisinde Altın Ödül, "Müşteri Deneyiminde İnovasyon- Stratejik Yaklaşım" kategorisinde Gümüş Ödül ve "En İyi Çağrı Merkezi" kategorisinde Bronz Ödül
- Fortune 500 Türkiye araştırmasında Teknosa'nın 43. sırada yer alması
- Capital 500 Araştırması'nda Teknosa'nın Türkiye'nin en büyük 500 özel şirketi listesinde 57. 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
- Data Expert ve BMI Business School iş birliğiyle düzenlenen "En Etkin 50 CMO" araştırmasında Teknosa Dijital Ticaret ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Emre Kurtoglu'nun yer alması

- The Hammers Awards'ta "Marka Deneyimi, Medya ve İçerik Bölümü"nde "101. Yıl Anıtkabir Deneyimi" projesi ile "En İyi Teknoloji Odaklı Marka Deneyimi Ekibi" Gümüş Ödül, "PR" bölümünde "Kadın için Teknoloji" projesiyle Bronz Ödül
- Tech Brands'ın Nielsen IQ ile birlikte yaptığı araştırma sonucunda 3. kez "Türkiye'nin En Teknolojik Markası" Ödülü
- Felis Ödüllerinde "En Büyük Armağan: 101. Yıl Özel Anıtkabir Deneyimi" projesiyle "Dijital Arayüz Tasarımı" (UI-UX), "Perakende" ve "Kullanıcı Deneyimi Tasarımı (UX) / Arayüz Navigasyon" olmak üzere 3 ayrı kategoride Felis Ödülü
- CX Awards'ta "En İyi Müşteri Deneyimi Stratejisi" ve "Çalışan Odaklı En İyi Müşteri Deneyimi" kategorilerinde Altın Ödül, "1000'i aşkın çalışanı olan şirketler arasında Müşteriyi Her Şeyin Merkezine Koyan Yaklaşım" kategorisinde ve "Yılın Müşteri Deneyimi Ekibi" kategorisinde Bronz Ödül
- Marketing Türkiye ve Akademetre Research & Strategic Planning iş birliğiyle The TECHX Awards'ta "En İyi Dijital Dönüşüm" Ödülü
- KREA M.I.C.E. tarafından gerçekleştirilen Altın Lider Ödüllerinde, iş dünyasının oylarıyla belirlenen "2025 Türkiye'nin En Beğenilen CFO'ları" listesinde Teknosa CFO'su Ümit Kocagil'in yer alması

KURUMSAL BİLGİLER

Kurumsal Bilgiler

İMTİYAZLI PAYLAR, PAYLARIN OY HAKLARI

Şirket Esas Sözleşmesi'ne göre, Genel Kurul'da her pay için bir oy hakkı bulunmakta olup, oy hakkında imtiyaz bulunmamaktadır. Şirketimiz birikimli oy kullanma yöntemine yer vermemiştir. Şirketimizin karşılıklı hissedarlık menfaatleri içerisinde olduğu herhangi bir şirket mevcut değildir. Şirket Esas Sözleşmesi'nde hisse devrini kısıtlayan herhangi bir hüküm bulunmamaktadır. Şirket Esas Sözleşmesi'nde yapılacak değişiklikler ile pay sahiplerinin haklarını etkileyen kararlar, ilgili mevzuat uyarınca Genel Kurul'da nitelikli çoğunluk (özel karar) ile alınmaktadır. Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası mevzuatı çerçevesinde gerekli nisaplara uyulmaktadır.

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, mağaza açılışı ve renovasyonları ile online kanallar başta olmak üzere altyapı ve müşterilere erişim kanallarına toplam 953,6 milyon TL tutarında yatırım gerçekleştirmiştir.

ŞİRKET'İN YIL İÇİNDE YAPMIŞ OLDUĞU BAĞIŞ VE YARDIMLAR

Teknosa 2025 yılı içerisinde kamu menfaatine yararlı kurumlara yaklaşık 1,9 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 2025-31 Aralık 2025 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 2025 yılı faaliyet yılında hâkim şirketin ya da O'na bağlı bir şirketin yararına alınan veya alınmasından kaçınılan tüm önlemler rapor halinde değerlendirilmiştir.

Teknosa Yönetim Kurulu tarafından hazırlanan 24 Şubat 2026 tarihli bu rapora göre Teknosa'nın hâkim Şirketi ve Hâkim Şirketin Bağlı Şirketleri ile 2025 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.

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 Ana 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, 2025 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 2025 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 takip etmeyi ve birlikte değer yaratmaya dayalı iş modelini yaşatmayı öncelik edinmiştir. Ancak, Şirket çalışanlarına yönelik yazılı bir tazminat politikası bulunmamakla beraber, bu konuda herhangi bir hukuki takibat ile karşılaşmamıştır.

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. 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.

Etkin zaman yönetimi amacıyla Genel Kurul toplantısı kamuya açık şekilde yapılmamıştır. Genel Kurul Toplantı tutanakları KAP ve Şirket'in Kurumsal İnternet sitesi aracılığı ile tüm menfaat sahiplerinin bilgisine sunulmaktadır.

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. Genel Kurul toplantıları ve ilgili nisaplar, Sermaye Piyasası Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu hükümlerine tabidir. Olağanüstü Genel Kurul toplantısı çağırısı, Türk Ticaret Kanunu ve ilgili mevzuat uyarınca, kanunda öngörülen oran ve şartları sağlayan pay sahipleri tarafından yapılabilir.

2.3. 2025 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 Kurul'da 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.

2025 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 ve paydaşlarının çıkar ve menfaatleri ile örtüşmeyebileceği nedeniyle 2025 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 2025 yılına ait Kurumsal Yönetim Uyum Raporu (URF) ve Kurumsal Yönetim Bilgi Formu (KYBF) sırasıyla <https://kap.org.tr/tr/Bildirim/1561095> ve <https://kap.org.tr/tr/Bildirim/1561097> adreslerinde kamuoyunun erişimine açık tutulmaktadır.

3. Yatırımcı İlişkileri Faaliyetleri

2025 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 özeni 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 güncellenmektedir. Yatırımcı ilişkileri sayfası Türkçe ve İngilizce olmak üzere çift dilde hazırlanmakta olup, üç ayda bir hazırlanan finansal sonuçlar ve yatırımcı sunumları her iki dilde internet sitesinde kamuoyuyla paylaşılmaktadır.

Yatırımcılar ve analistler ile etkin ve sürekli iletişimin sağlanması amacıyla yatırımcı toplantılarına ve konferanslara aktif katılım sağlanmıştır. 2025 yılında, 8 adet roadshow ve konferansa katılım sağlanmış; Türkiye'den ve yurt dışından toplam 168 kurumsal yatırımcı ve analist ile Şirket'in faaliyet sonuçları, performansı ve dönem içindeki diğer gelişmeler hakkında bire bir veya grup toplantıları gerçekleştirilmiştir. Buna ek olarak; bireysel ve kurumsal yatırımcılardan gelen sorular elektronik posta veya telefon yoluyla yanıtlanmıştır. Şirket ayrıca, finansal sonuçların açıklanmasının ardından her çeyrek finansal dönemde yatırımcı telekonferansları düzenlemekte olup, 2025 yılında kurumsal yatırımcılar ve analistlerle 4 kez telekonferans gerçekleştirmiş; söz konusu toplantılara ilişkin kayıtları internet sitesinde paylaşmıştır.

2025 yılında, Teknosa'nın yatırım danışmanlığı, denetim ve derecelendirme gibi hizmet aldığı kurumlarla arasında çıkar çatışmasına sebebiyet verecek herhangi bir husus ile karşılaşılmamıştır.

4. Mevzuat Değişikliklerinin ve Yasal Süreçlerin Takibi

2025 yılında, Teknosa'nın faaliyetlerini önemli derecede etkileyebilecek bir mevzuat değişikliği yaşanmamıştır. Ancak, 2025 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. Şirket'i ilgilendiren mevzuat gelişmeleri her yıl olduğu gibi 2025 yılında da yakından takip edilerek, gerekli aksiyonlar zamanında alınmıştır.

Son olarak, 2025 yılında Teknosa'nın mali durumunu ve faaliyetlerini etkileyebilecek büyüklükte Şirket aleyhine açılmış herhangi bir dava bulunmamaktadır. Ayrıca, mevzuat hükümlerine aykırı uygulamalar nedeniyle Teknosa tüzel kişiliği, Yönetim Kurulu Üyeleri ve Şirket Yönetimi hakkında herhangi idari veya adli bir yaptırım ile karşılaşılmamıştır.

BÖLÜM II-YÖNETİM KURULU

1. Yönetim Kurulu'nun Yapısı ve Oluşumu

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

Şirket, Genel Kurul tarafından Türk Ticaret Kanunu, Sermaye Piyasası Mevzuatı hükümleri çerçevesinde seçilen en az 6 üyeden oluşan bir Yönetim Kurulu tarafından idare ve temsil edilebilmektedir.

Teknosa Yönetim Kurulu'nda, Tebliğ'in 4.3.1 no.lu maddesine uygun olarak altı üye, Tebliğ'in 6. Maddesi'nin 1. 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 gerçekleştirilmektedir. 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 belirlenmektedir.

Bu adaylar, Teknosa'nın faaliyet gösterdiği sektörde, ulusal ve/veya uluslararası düzeyde profesyonel tecrübe kazanmış adaylar arasından seçilmektedir. Aday havuzu sektör deneyimine ek olarak, denetim tecrübesi, risk yönetimi ve dijital teknolojiler gibi teknik ve stratejik deneyimleri de içerecek şekilde oluşturulmaktadır.

Yönetim Kurulu Üye adaylarının belirlenmesi sürecinde ayrıca Şirket'in Eşitlik, Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Politikası uyarınca çeşitlilik ve kapsayıcılık ön planda tutulmaktadır. 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 hedeflenmektedir.

Anılan unsurlar dikkate alınarak Yönetim Kurulu'nun yapısında kapsayıcılığın artırılması teşvik edilmektedir. 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 İcra Yönetim Kurulu Üyesi bulunmamaktadır.

Yönetim Kurulu Üyelerinin görev süresi en çok üç yıldır ve süresi biten üyenin yeniden seçilmesi mümkündür. Yönetim Kurulu Üyeliğinin herhangi bir sebeple boşalması durumunda, Yönetim Kurulu tarafından Türk Ticaret Kanunu'nun 363. maddesi uyarınca boşalan üyelik için kanuni şartlara haiz biri geçici olarak seçilebilmekte ve seçilen Yönetim Kurulu Üyesi, seçimini müteakip yapılacak ilk Genel Kurul'un onayına sunulmaktadır. Bu yolla seçilen üye, onaya sunulduğu Genel Kurul toplantısına kadar görev yapmakta ve onaylanması halinde selefinin süresini tamamlamaktadır. Yönetim Kurulu'nda sınıflandırılmış ("classified") ya da aşamalı ("staggered") Kurul yapısı benimsenmemiştir.

Yönetim Kurulu Üyelerinin görevleri esnasındaki kusurları ile Şirket'te sebep olabilecekleri zararlara karşı sigorta bulunmaktadır. Bahsedilen sigortanın toplam yıllık sorumluluk limiti Kurumsal Yönetim İlkeleri'nde belirtilen tutarı karşılamaktadır.

Yönetim Kurulu Üyelerine 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 CEO 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.

Yönetim Kurulu'nun toplantı ve karar nisapları Türk Ticaret Kanunu hükümlerine tabidir; Yönetim Kurulu, üye tam sayısının çoğunluğu ile toplanır. Şirket Yönetim Kurulu, 01.01.2025-31.12.2025 tarihleri arasında 4 kez fiziki toplantı yapmıştır. Yönetim Kurulu Üyelerinin bu toplantılara katılım oranı %96 olarak hesaplanmıştır. Genel Kurul'un onayına sunulacak herhangi bir ilişkili taraf ve önemli nitelikte işlem bulunmamaktadır.

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. 2025 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 Üyelerinin ilave soruları ve bilgi talepleri olmadığı için zapta geçirilmemiştir.

Şirket Yönetim Kurulu Üyeleri, 2025 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 2025 yılında toplam 6 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 Üyelerinin görev süresiyle paraleldir. Komite, Yönetim Kurulu Üyelerinin seçimini takiben, yeniden oluşturulur.

Riskin Erken Saptanması Komitesi 2025 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 sağlamakta 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, 2025 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
Nevgül Bilsel Safkan	Komite Başkanı	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi
Kamuran Uçar	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 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 ile birlikte iklim değişikliğinden kaynaklanan fiziksel ve geçiş riskleri ile sürdürülebilirlik odaklı fırsatların stratejik hedeflerimize olası etkilerini bütüncül bir yaklaşımla değerlendirmektedir. 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, çok kanallı yapı (omnichannel) 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 Üyelerine 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.

2025 yılında gerçekleştirilen 2024 yılı Olağan Genel Kurul toplantısında alınan karar uyarınca, Bağımsız Yönetim Kurulu Üyelerinin her birine görev süreleri boyunca aylık brüt 135.000 TL ücret ödenmesine, diğer Yönetim Kurulu üyelerine ise herhangi bir huzur hakkı ödenmemesine karar verilmiştir.

Finansal tablo dipnotlarımızda üst düzey yöneticilere yapılan ödemeler kamuya açıklanmaktadır.

2025 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 olarak, teknoloji perakendeciliğindeki dönüşüm yolculuğumuzu; müşteri deneyimi, dijitalleşme ve sürdürülebilir değer yaratma odağında bütüncül bir yaklaşımla yönetiyoruz. Halka açık bir şirket olarak operasyonel performansımızı yalnızca finansal göstergelerle değil; çevresel, sosyal ve yönetim (ÇSY) boyutlarındaki etkilerimizle birlikte değerlendiriyoruz.

İklim değişikliğinin yol açtığı fiziksel ve geçiş risklerinin; tedarik zincirlerinden mağaza operasyonlarına, lojistikten müşteri kullanım alışkanlıklarına kadar değer zincirimizin tamamını etkileyebileceğinin farkındayız. Bu nedenle sürdürülebilirlik ve iklimle ilgili risk ve fırsatları kurumsal risk yönetimi süreçlerimize entegre ediyor; kısa, orta ve uzun vadeli perspektifle çevresel, toplumsal, ekonomik, politika ve yasal, teknolojik ve operasyonel boyutlarıyla değerlendiriyoruz. Ayrıca sektör konumu, eğilimler ve geleceğe yönelik beklentileri izleyerek mega trendlerin etkilerine karşı hazırlıklı olmayı amaçlıyoruz.

Müşterilerimize sunduğumuz ürün ve hizmetlerde enerji verimliliğini, ürün ömrünün uzatılmasını ve döngüsel çözümleri teşvik ederken; çalışanlarımız, iş ortaklarımız ve tedarikçilerimizle birlikte dönüşümü hızlandırmayı

hedefliyoruz. Ulusal ve uluslararası raporlama ve değerlendirme çerçeveleriyle uyumlu şekilde ilerleyerek sürdürülebilirliği kurumsal kültürümüzün ayrılmaz bir parçası haline getirmeyi amaçlıyoruz.

Teknosa olarak, sürdürülebilir büyümenin ancak uzun vadeli değer yaratımıyla mümkün olduğuna inanıyor; iklim ve toplumsal dönüşümün gerektirdiği sorumluluğu tüm paydaşlarımızla birlikte üstleniyoruz.

2. Sürdürülebilirlik İlkelerine Uyum Durumu

Teknosa, Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Çerçevesi'ne tam uyumu hedeflemektedir. Bu hedef doğrultusunda, pay sahipleri başta olmak üzere tüm menfaat sahiplerinin yararını gözeterek uyum seviyesini sürekli geliştirmeye yönelik çalışmalarını sürdürmektedir.

Gerçekleştirilen değerlendirmeler kapsamında uyumsuz olarak sınıflandırılan ilke bulunmamakta olup; tam uyumlu madde sayısı bir önceki yıla göre yükselmiştir. Kısmi uyum kapsamında değerlendirilen madde sayısı gerilemiş, 3 madde ise faaliyet alanımızla doğrudan ilişkili olmaması nedeniyle "ilgisiz" olarak sınıflandırılmıştır.

Teknosa, 2026 yılında da iyileştirme çalışmalarına devam ederek tam uyum seviyesini güçlendirmeyi hedeflemektedir.

Bu uyum standardına 2025 yılında Teknosa'nın uyum durumu aşağıdaki tabloda özetlenmiştir:

Tür	Tam Uyum	Kısmi Uyum	Uyumsuz	İlgisiz
Genel	12	-	-	-
Çevre	20	1	-	3
Sosyal	18	-	-	-
Yönetim	2	-	-	-
Toplam	52	1	-	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

FINANSAL SONUÇLARA İLİŞKİN DEĞERLENDİRME

Makroekonomik baskılar 2025 yılı boyunca etkisini sürdürmüştür. Yüksek finansman maliyetleri ve politika faizindeki normalleşmenin gecikmesi, yoğun rekabet ortamı ve tüketici harcamalarının zorunlu kategorilere yönelmesiyle birleşerek, yıllık bazda daralan pazarda tüketici talebi üzerinde baskı oluşturmaya devam etmiştir.

Bu zorlu koşullar altında, Teknosa'nın cirosu, mağaza kapanışları ve güçlü baz etkisiyle, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yıllık bazda daralma göstermiştir. Yıl boyunca yönetilen kampanya faaliyetlerine ek olarak online kanal büyümesini hızlandırmaya ve kanal miksini optimize etmeye yönelik inisiyatifler ile müşteri erişimi ve dönüşüm oranları desteklenmiştir. Bu çerçevede, 2025 yılı toplam cirosu 83,5 milyar TL seviyesinde gerçekleşmiştir.

Rekabet kaynaklı marj baskılarına rağmen, brüt kâr marjı; disiplinli fiyatlandırma, etkin stok yönetimi ve yüksek marjlı kategorilere artan odaklanma sayesinde yıllık bazda artış kaydetmiştir. Devam eden zorluklar karşısında Şirket, tüm maliyet kalemlerinde operasyonel verimliliği artırmayı hedefleyen proaktif tasarruf ve verimlilik adımları atmış olup; bu çalışmaların finansal sonuçlara kademeli olarak yansımaları beklenmektedir. Söz konusu gelişmelerin etkisiyle FAVÖK, 2025 yılında reel olarak %10 artışla 4,2 milyar TL'ye ulaşmış; FAVÖK marjı %5,0 seviyesine yükselmiştir.

Şirket, kredi kartı komisyon oranlarının sabit kalmasına rağmen, alternatif ödeme yöntemlerinin yaygınlaştırılması sayesinde kredi kartı komisyon giderlerinde iyileşme sağlamıştır. Ayrıca, piyasa ortalamasının altında maliyetlerle gerçekleştirilen finansman bonusu ihraçları, faiz giderlerinin etkin yönetimine katkıda bulunmuştur.

Bu gelişmeler sonucunda net dönem zararı, önceki yıl 1.858 milyon TL seviyesinde gerçekleşirken, 2025 yılında 2.251 milyon TL olmuştur.

Dönem boyunca Teknosa, Digital-First iş modeline geçiş ve operasyonel verimliliğin artırılmasına yönelik dönüşüm inisiyatiflerini sürdürmüştür; yapay zekâ destekli ticari uygulamalar, SAP dönüşümü, mağaza ağı optimizasyonu ve dijitalleşme yatırımları kapsamında yaklaşık 954 milyon TL tutarında yatırım gerçekleştirmiştir.

Önümüzdeki dönemde Teknosa, finansal disiplin, likidite yönetimi ve maliyet kontrolüne güçlü odağını korumayı hedeflemektedir. Zorlu makroekonomik koşullara rağmen Şirket, tüm paydaşları için uzun vadeli büyüme ve değer yaratma stratejisine bağlılığını kararlılıkla sürdürmektedir.

Sürdürülebilirlik Stratejisi, ESG Performansı ve Değer Yaratımı

Stratejik Yaklaşım ve Yönetişim

Teknosa, sürdürülebilirliği yalnızca çevresel ve sosyal sorumluluk perspektifinde değil, uzun vadeli değer yaratımının temel unsuru olarak ele almaktadır. Sürdürülebilirlik stratejisi; risk yönetimi ve operasyonel karar süreçlerine entegre edilmiştir.

TSRS ile uyumlu raporlama yaklaşımı kapsamında sürdürülebilirlik ve iklimle ilgili risk ve fırsatların finansal etkileri sistematik biçimde değerlendirilmektedir.

ESG Performansı ve Endeks Başarıları

Şirket, sürdürülebilirlik alanındaki performansını uluslararası derecelendirme kuruluşlarının metodolojileri çerçevesinde iyileştirme çabalarını sürdürmektedir.

- CDP İklim Değişikliği Programı'nda 2022 yılında B- olan notunu 2024 yılında ilk kez A seviyesine yükselterek Liderlik kategorisine dahil olan Şirket, 2025 yılında A- notu ile Liderlik kategorisindeki güçlü performansını sürdürmüştür.
- LSEG Kurumsal Sürdürülebilirlik Puanlaması'nda sektöründe yer alan 325 şirket arasında 18. sırada konumlanmıştır.
- 2025 yılı itibarıyla BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde işlem görmeye başlamıştır.
- EcoVadis 2024 değerlendirmesinde 57 puan alarak "Committed" rozetine layık görülmüştür.

Bu gelişmeler, Şirket'in ESG risk yönetim kapasitesinin güçlendiğini ve sermaye piyasalarındaki görünürlüğünün arttığını göstermektedir.

Döngüsel Ekonomi ve Sürdürülebilir Gelir Katkısı

Yenilenmiş telefon satışları, döngüsel ekonomi stratejisinin somut çıktılarından biridir. 2025 yılında bu segmentte 578 milyon TL'yi aşan satış hacmine ulaşılmıştır. Bu model:

- Ürün yaşam döngüsünü uzatmakta,
- Elektronik atık oluşumunu azaltmakta,
- Yeni gelir kanalı oluşturmaktadır.

TeknoGaranti ve Full Destek Paketleri ile ürün kullanım ömrünün uzatılması sağlanmakta; böylece kaynak verimliliği desteklenmektedir.

İklim Stratejisi ve Enerji Yönetimi

Teknosa, 2050 Net Sıfır Emisyon ve Net Sıfır Atık hedefini benimsemiştir. Bu kapsamda:

- Kapsam 1 ve 2 emisyonlarının SBTi ile uyumlu %42 azaltımı,
- Kapsam 3 emisyonlarının tedarik zinciri iş birlikleri ile azaltılması,
- 2030 yılına kadar yenilenebilir enerji kullanımının %100'e ulaştırılması

hedeflenmektedir.

Aşağıdaki süreçler bu doğrultuda atılan somut adımların göstermektedir.

- Tüm mağazalarda LED dönüşümü tamamlanmıştır,
- Adana Sabancı İş Merkezi mağazasında GES yatırımı devreye alınmıştır,
- Lojistik merkezi ve genel müdürlükte tek kullanımlık plastik kullanımı sonlandırılmıştır.

Bu yatırımlar, karbon ayak izinin azaltılmasının yanı sıra uzun vadede operasyonel maliyetlerin düşürülmesine katkı sağlamaktadır.

Geleceğe Bakış ve Stratejik Öncelikler

2025 ve sonrasında Teknosa'nın stratejik öncelikleri şunlardır:

- Digital-First dönüşümün derinleştirilmesi,
- Karlılık ve operasyonel verimliliğin artırılması,
- Döngüsel ekonomi gelir payının büyütülmesi,
- Düşük karbonlu operasyon modeline geçişin hızlandırılması,
- İklimsa Güneş Enerjisi Sistemleri ile sürdürülebilir ürün ve hizmet portföyünü genişleterek yenilenebilir enerji dönüşümüne katkı sağlanması ve karbon ayak izinin azaltılmasına destek olunması,
- ESG veri altyapısının dijitalleştirilmesi ve izlenebilirliğin güçlendirilmesi.

Şirket, sürdürülebilir büyüme yaklaşımını finansal disiplin, güçlü bilanço yapısı ve ESG entegrasyonu ile desteklemektedir.

Entegre raporlama anlayışı doğrultusunda finansal ve finansal olmayan performans bir bütün olarak ele alınmakta; uzun vadeli değer yaratımı Yönetim Kurulu gözetiminde sistematik biçimde yönetilmektedir.

YÖNETİM KURULU ÖZGEÇMİŞLERİ

Gökhan Eyigün

Yönetim Kurulu Başkanı

Gökhan Eyigün, 1998 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği Bölümü'nden ikincilik ile mezun olmuştur. 2002-2004 yılları arasında Rotterdam School of Management'ta MBA programını tamamlamış; ayrıca Harvard Business School'da çeşitli yönetici eğitim programlarına katılmıştır.

Kariyerine 1998 yılında Arthur Andersen'da başlamış ve ağırlıklı olarak Kurumsal Finansman alanında danışmanlık yapmıştır. Sonrasında, 2004 yılında, PricewaterhouseCoopers'ta Kurumsal Finansman ve M&A Danışmanlığı Bölümü'nün kurulmasında görev alarak yöneticiliğini üstlenmiştir. 2007 yılında Sabancı Topluluğu'na katılan Gökhan Eyigün, 2007-2018 yılları arasında Sabancı Holding'de Strateji ve İş Geliştirme bölümünde farklı kademelerde yöneticilik yapmıştır. 2018-2021 yılları arasında Sabancı Holding Genel Sekreterliği ile Exsa, Tursa ve AEO şirketlerinin Genel Müdürlüğü görevlerini; 2020-2021 yıllarında ise ilave olarak Temsa Motorlu Araçlar İcradan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyeliği görevini yürütmüştür.

2021 yılından itibaren Sabancı Holding Strateji ve İş Geliştirme Grup Başkanı görevini yürütmektedir. Gökhan Eyigün, ayrıca Carrefoursa, Teknosa ve Temsa Motorlu Araçlar şirketlerinde Yönetim Kurulu Başkanı, Afyon Çimento, Çimsa ve Tursa şirketlerinde Yönetim Kurulu Başkan Vekili; Dx Technology Services and Investment BV (SabancıDx BV), SabancıDx, Brisa, İklim Teknolojileri ve Temsa Skoda Ulaşım Araçları Yönetim Kurulu Üyesi görevlerini yürütmektedir. Kendisi aynı zamanda Sabancı Ventures ve Sabancı ARF Almost Ready to Fly'dan sorumludur.

Kerem Tezcan

Yönetim Kurulu Başkan Vekili

Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Muhasebe ve Finans Bölümü'nden lisans, Pace Üniversitesi Finansal Yönetim alanında lisansüstü diplomasına sahiptir.

Kerem Tezcan, Sabancı Holding Yatırımcı İlişkileri Direktörü olarak görev yapmaktadır. Bu rolden önce en son Citi Menkul Değerler'de Direktör pozisyonunda Türkiye'deki havacılık, inşaat, holding, enerji, entegre iş yazılımları sektörlerindeki ve Rusya'daki havacılık sektöründeki şirketlere hisse senedi analistliği yapmıştır. Öncesinde BGC Partners Menkul Değerler'de yine Direktör olarak Türkiye'deki havacılık, inşaat, holding ve gayrimenkul sektöründeki şirketler için hisse senedi analistliği yapmıştır. Bundan önce Deutsche Menkul Değerler'de Direktör olarak Türkiye'deki havacılık, inşaat, holding, beyaz eşya, otomotiv ve gayrimenkul sektöründeki şirketler için hisse senedi analistliği yapmıştır. Kariyerine Raymond James Menkul Değerler'de hisse senedi analisti olarak başlamıştır.

Yatırımcı İlişkileri alanında Extel (daha önceki adıyla Institutional Investor) tarafından yerli ve yabancı finans kuruluşları arasında yapılan oylamada Türkiye'de yatırımcı ilişkileri yetkilisi alanında 2021, 2022, 2023, 2024 ve 2025 yıllarında birinci seçildi. Ek olarak Sabancı Holding Yatırımcı İlişkileri ekibi Kerem Tezcan yönetiminde son 4 yıldır Gelişmekte Olan Piyasalarda işlem gören 200'ü aşkın şirket içinde en yüksek seviyedeki ödül olan Grand Prix ve Most Honored Company ödülüne layık görülmüştür. Halen CarrefourSA ve SEM Digital Pazarlama şirketlerinde Yönetim Kurulu Üyeliği bulunmaktadır.

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 A.Ş.'de başlayan Fırat, çok çeşitli sektörlerin ve firmaların 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 6 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, Blockchain Türkiye’de Yürütme Kurulu Üyeliği ve Enerji Çalışma Grubu Başkanlığı, Yapay Zekâ ve Teknoloji Derneği’nde Kurucu Üye ve Enerji Çalışma Grubu Başkanlığı, Enerjide Dijitalleşme Derneği’nde ise Yönetim Kurulu Üyeliği görevini yürütmektedir.

Seçkin Yelmen **Yönetim Kurulu Üyesi**

Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü’nde lisans diplomasına sahiptir. 2016 yılında Harvard Business School’da Liderlik Gelişim Programı’nı (PLD) tamamlamıştır.

Seçkin Yelmen, Sabancı Holding’de Yatırımlar ve M&A Direktörü olarak görev yapmaktadır. Kariyerine PwC’de birleşme ve satın alma danışmanlığı alanında başlamış, ardından NBK Capital ve UniCredit Group’ta görev almıştır. Çok sayıda birleşme & satın alma ve değerlendirme projelerinde yer aldıktan sonra yatırım tarafına geçerek 2010-2017 yılları arasında ADM Capital’de Yatırım Direktörü olarak çalışmıştır. Bu dönemde AKG Gazbeton, Cevher Group ve Anadolu Hastaneleri gibi şirketlerde Yönetim Kurulu Üyeliği yapmıştır.

Sonrasında Ante Capital Partners’ta Yönetici Direktörlük görevinden sonra 2019 yılında Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası’na bağlı Türkiye Kalkınma Fonu’nda (TDF) Genel Müdür olarak özel sermaye ve girişim sermayesi yatırımlarına odaklanmıştır. Daha sonra TDF’nin varlık yönetim şirketinde CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmış, toplam yaklaşık 100 milyon ABD doları büyüklüğünde 5 PE/VC fonunun kuruluşunu ve yönetimini gerçekleştirmiştir.

Sabancı Holding’teki görevi kapsamında M&A projelerinin yanında Sabancı Ventures’ın yönetimini de üstlenmekte, Sabancı Climate Ventures ve J-Start fonlarında Yatırım Komitesi üyesi olarak görev almaktadır. Ayrıca Carrefoursa ve Bulutistan şirketlerinde Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır.

Nevgül Bilsel Safkan **Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi**

1989 yılında Avusturya Lisesi’nden, 1993 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İngilizce İşletme Bölümü’nden mezun olan Nevgül Bilsel Safkan, 2003 yılında Boğaziçi Üniversitesi’nde Executive MBA yüksek lisans programını tamamlamıştır.

1993 yılında Arthur Andersen şirketinde denetçi olarak başladığı kariyerinde, sektörünün lideri şirketlerin hızlı büyüme dönemlerinde finansal yönetim alanında çeşitli görevler üstlenmiştir. 1999-2004 yılları arasında Superonline’da CFO olarak görev yapmıştır. 2005 yılında Sabancı Topluluğu’na katılan Nevgül Bilsel Safkan, ilk olarak Marsa’da CFO olarak çalışmıştır. 2006-2013 yılları arasında Teknosa’da CFO olarak görev yaparken, Şirket’in halka arz sürecini ve yatırımcı ilişkilerini yönetmiştir. 2013 yılında Teknosa bünyesinde kurulan e-ticaret şirketi Kliksa.com’un Genel Müdürü olarak atanmış ve 2016 yılına kadar bu görevini sürdürmüştür. Ardından 2016-2018 yılları arasında sırasıyla Hotelspro ve Dyson/Hakman şirketlerinde Genel Müdür olarak görev yapmıştır.

Eylül 2018’de Sabancı Vakfı Genel Müdürü olarak Sabancı Topluluğu’na dönen Nevgöl Bilsele Safkan; 2020 yılından bu yana Eğitim Reformu Girişimi (ERG) Yönetim Kurulu Üyesi, Sabancı Üniversitesi Toplumsal Cinsiyet ve Kadın Çalışmaları Mükemmeliyet Merkezi (SU Gender) Danışma Kurulu Üyesi ve 2022 yılından bu yana Teknosa Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi’dir. 2025 yılı itibarıyla Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı (TÜSEV) Başkanı olarak görev yapmaktadır.

Uluslararası alanda, 2021 yılında engelli hakları alanında çalışan Avusturya merkezli Essl Vakfı tarafından değerli katkılarından dolayı Zero Project Elçisi ünvanı verilmiştir ve bu görevi halen sürdürmektedir. 2023 yılında ise Avrupa Filantropi Derneği (Philea) Danışma Kurulu Üyeliğine üç yıllık süreyle seçilmiştir.

Nevgöl Bilsele 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 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, Türkiye'nin önde gelen özel bankalarından biri olan Sabancı Grubu'na ait 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, AgeSA, Aksigorta, Medisa, Doğtaş Mobilya ve SEV Vakfı gibi tanınmış kuruluşlarda bağımsız Yönetim Kurulu Üyeliği yaparak göstermiştir.

2021 Eylül'ünden bu yana Türkiye'nin önde gelen Tüketici Elektroniği perakende satış markalarından biri olan Teknosa'nın CEO'su olarak görev yapmaktadır. Ayrıca, 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, YenidenBiz ve Yanındayız 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 ve Kontrol Müdürlüğü ve son olarak da Raporlama ve 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 CFO'su 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, Organize Ticaret Müdürü olmak üzere 6 yıl farklı görevlerde çalışmıştır. 2009-2017 yılları arasında Yıldız Holding/ Pasifik A.Ş. Satış ve Dağıtım Şirketi'nde ise sırasıyla Satış Grup Müdürü, 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. Cenk Yenginer, 2009-2013 yılları arasında Darty'de Kategori Müdürü olarak çalışmıştır.

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

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.

Emre 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'nü ve Süt Grubu'nun İş Geliştirme Grup Müdürlüğü'nü 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 yüksek lisansını 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.

Nilüfer Değirmenci

İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı

Nilüfer Değirmenci, Boğaziçi Üniversitesi Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Bölümü’nden 1994 yılında mezun olmuş ve 2000 yılında İstanbul Üniversitesi’nde İnsan Kaynakları yüksek lisansını tamamlamıştır.

Kariyerine 1994 yılında Dilko Training Center’da Rehberlik Danışmanı olarak başlamış, 1996 – 2000 yılları arasında Beko Elektronik’te İnsan Kaynakları Uzmanı (Generalist) olarak çalışmıştır. Turkcell Global Bilgi’de 2000-2002 yılları arasında İnsan Kaynakları Yöneticisi, 2002-2003 yılları arasında İnsan Kaynakları Gelişim Müdürü, 2003-2005 yılları arasında Organizasyonel Gelişim Müdürü, 2005-2008 yılları arasında da İnsan Kaynakları Direktörü olarak görev almıştır. 2009-2010 yılları arasında The Coca-Cola Company’de İnsan Kaynakları Danışmanlığı yaptıktan sonra 2010-2011 yılları arasında da C5 Elektronik’te İnsan Kaynakları Lideri olarak çalışmıştır. Son olarak 2011’den Temmuz 2024’e dek ise Domino’s Pizza, Coffy, Homeless Chef markalarından sorumlu olarak DP Eurasia’da direkt Genel Müdür’e bağlı olarak İnsan Kaynakları Direktörü görevini yürütmüştür.

Nilüfer Değirmenci, 14 Nisan 2025 tarihinden itibaren Teknosa İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmaktadır.

Tansu Özturun
İklimsa İş Birimi Genel Müdür Yardımcısı

Tansu Özturun, İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuş, Makine yüksek lisansını tamamlamış ve İstanbul Üniversitesi Uluslararası İşletme programını bitirmiştir.

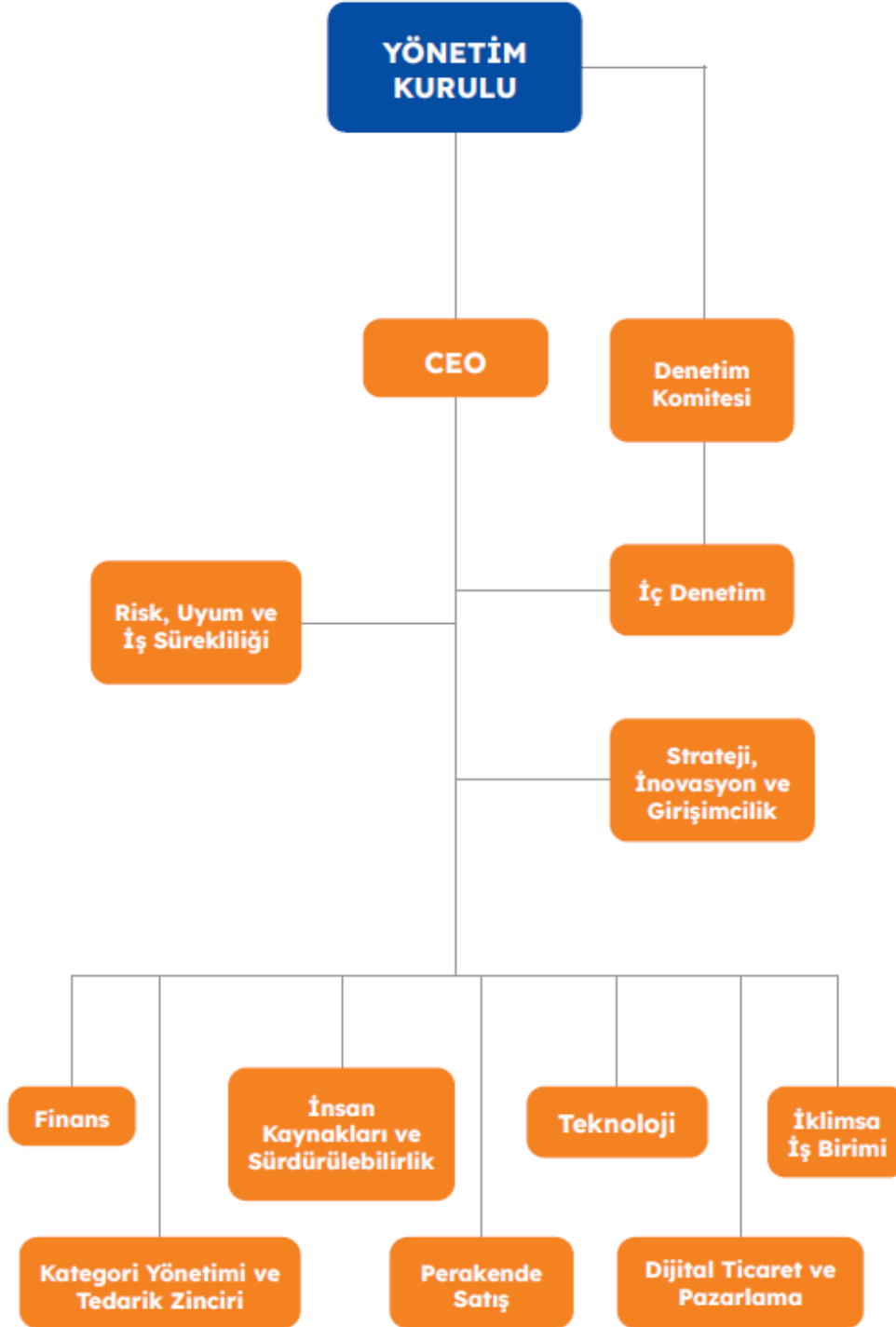
Profesyonel kariyerine 1990 yılında Motosan'da Ürün Mühendisi olarak başlayan Özturun; Kurteks A.Ş.'de Satış Sonrası Mühendisi, Koç A.Ş. grup şirketi Otokar'da ise Dış Ticaret Uzmanı olarak görev almıştır. 1997-2008 yılları arasında 11 yıl boyunca farklı pozisyonlarda görev yaptığı Toyotasa'da Pazarlama, Satış Eğitim, Kurumsal ve Özel Satışlar ile TRS (Toyota Perakende Sistem) Müdürü rollerini üstlenmiştir.

2008-2011 yılları arasında Hedef Filo Servis A.Ş.'de Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görev yapan Özturun, 2012-2014 döneminde Satış ve Operasyon Danışmanı olarak çalışmış; ardından bir Renault Yetkili Satıcısı'nda Genel Müdürlük görevini yürütmüştür.

2014 yılında İklimsa Satış Direktörü olarak Teknosa bünyesine katılan Tansu Özturun, bir dönem Teknosa Perakende Mağazaları ve İklimsa operasyonlarından sorumlu Satış Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmış, halen İklimsa İş Birimi'nden sorumlu Teknosa Genel Müdür Yardımcısı olarak kariyerine devam etmektedir.

ORGANİZASYON VE PERSONEL YAPISI

Şirket'in güncel organizasyon şeması aşağıdaki gibidir:



Şirket'in 31 Aralık 2025 tarihi itibarıyla personel sayısı 2.514'tür (31 Aralık 2024: 2.989).

TEMEL FİNANSAL VE OPERASYONEL GÖSTERGELER

Teknosa, 2025 yılında zorlu piyasa koşullarında operasyonel verimlilik ve finansal disiplin odağıyla finansal yapısını güçlendirmiştir.

Finansal Göstergeler (Milyon TL)	2024	2025
Net Satışlar	90,886	83,519
Toplam Aktifler	23,791	22,280
Özkaynaklar Toplamı	2,977	722
FAVÖK	3,811	4,208
Net Kâr/(Zarar)	- 1,858	- 2,251
Operasyonel Göstergeler	2024	2025
Satış Alanı (bin m2)	106	95
Mağaza Sayısı	175	141
Finansal Rasyolar	2024	2025
Cari Oran (Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0.95	0.83
Likidite Oranı (Dönen Varlıklar – Stoklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0.26	0.22
Toplam Yükümlülükler / Özkaynaklar	6.99	29.86
Toplam Yükümlülükler / Toplam Aktifler	0.87	0.97

DERCELENDİRME NOTU VE BORÇLANMA ARACI İHRACI

Kredi Derecelendirme Notu

2025 yılında, kredi derecelendirme kuruluşu JCR Eurasia Rating ("JCR Eurasia") tarafından yapılan değerlendirme sonucunda, 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.

Söz konusu değerlendirme, Şirket'in güçlü kaldıraç metrikleri ve tahsilat kabiliyeti, çeşitlendirilmiş ürün portföyü, çok kanallı iş modeli ve pazaryeri segmentinin sağladığı operasyonel esnekliğe dayanmaktadır. Raporda ayrıca, Teknosa'nın köklü marka bilinirliği ve kanıtlanmış geçmiş performansı da özellikle vurgulanmıştır.

JCR Eurasia raporunda, Teknosa'nın çevre dostu uygulamaları içeren sürdürülebilirlik çalışmalarına da dikkat çekmiş, halka açık bir şirket olarak kurumsal yönetim uygulamalarına yüksek düzeyde uyum sağladığı ifade edilmiştir.

Borçlanma Aracı İhraçları

Teknosa, 2025 yılında kurumsal yatırımcı talebinin desteğiyle gerçekleştirdiği borçlanma ihraçları aracılığıyla finansman yönetimini optimize etmiş ve etkin finansman yönetimi sayesinde finansman giderlerini azaltmıştır.

Ak Yatırım Menkul Değerler A.Ş. aracılığıyla ihraç edilen ve halen tedavülde bulunan borçlanma aracı işlemlerine ilişkin özet bilgiler aşağıda sunulmaktadır.

Türü	İhraç Tutarı (TL)	İhraç Tarihi	İtfa Tarihi	Vade Gün Sayısı	Faiz Oranı - Yıllık Basit (%)	İhraç Şekli
Finansman Bonosu	600.000.000	18.09.2025	17.03.2026	180	40,50	Nitelikli yatırımcı
Finansman Bonosu	650.000.000	10.11.2025	06.05.2026	177	40,25	Nitelikli yatırımcı
Finansman Bonosu	1.040.000.000	04.12.2025	03.06.2026	181	40,00	Nitelikli yatırımcı

TEKNOSA İÇ VE DİŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**31 ARALIK 2025 TARİHİ İTİBARIYLA FİNANSAL DURUM TABLOSU**

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe 31 Aralık 2025 satın alma gücü esasına göre bin Türk Lirası ("TL") olarak ifade edilmiştir.)

VARLIKLAR	Dipnot	Cari Dönem Bağımsız Denetimden Geçmiş 31 Aralık 2025	Geçmiş Dönem Bağımsız Denetimden Geçmiş 31 Aralık 2024
Dönen Varlıklar		16.918.803	19.115.247
Nakit ve Nakit Benzerleri	5	2.474.005	3.346.384
Ticari Alacaklar	7	1.688.592	1.581.378
-İlişkili taraflardan ticari alacaklar	4,7	28.279	18.827
-İlişkili olmayan taraflardan ticari alacaklar	7	1.660.313	1.562.551
Stoklar	9	12.507.766	13.985.877
Peşin Ödenmiş Giderler	10	171.490	72.255
Diğer Dönen Varlıklar	18	76.950	129.353
Duran Varlıklar		5.361.522	4.675.727
Diğer Alacaklar	8	1.727	1.879
Maddi Duran Varlıklar	13	1.192.132	1.718.750
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	14	1.227.334	690.430
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	12	343.715	351.589
Kullanım Halka Varlıkları	11	1.880.452	1.577.580
Peşin Ödenmiş Giderler	10	78.515	74.505
Ertelenmiş Vergi Varlığı	26	637.647	260.994
TOPLAM VARLIKLAR		22.280.325	23.790.974

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ

31 ARALIK 2025 TARİHİ İTİBARIYLA FİNANSAL DURUM TABLOSU

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe 31 Aralık 2025 satın alma gücü esasına göre bin Türk Lirası ("TL") olarak ifade edilmiştir.)

		Cari Dönem Bağımsız Denetimden Geçmiş 31 Aralık 2025	Geçmiş Dönem Bağımsız Denetimden Geçmiş 31 Aralık 2024
KAYNAKLAR	Dipnot		
Kısa Vadeli Yükümlülükler			
Kısa vadeli borçlanmalar	6	4.611.036	511.604
-İlişkili taraflardan kısa vadeli banka kredileri	4,6	1.728.012	-
-İlişkili olmayan taraflardan kısa vadeli banka kredileri	6	453.934	-
-İhraç edilmiş borçlanma araçları	6	2.429.090	511.604
Uzun vadeli borçlanmaların kısa vadeli kısımları	6	573.915	497.134
-İlişkili taraflara uzun vadeli kiralama yükümlülüklerinin kısa vadeli kısımları	4	2.816	3.792
-İlişkili olmayan taraflara uzun vadeli kiralama yükümlülüklerinin kısa vadeli kısımları		571.099	493.342
Ticari Borçlar	7	13.847.767	17.910.078
-İlişkili Taraflara Ticari Borçlar	4,7	311.026	63.692
-İlişkili Olmayan Taraflara Ticari Borçlar	7	13.536.741	17.844.386
Çalışanlara Sağlanan Faydalar Kapsamında Borçlar	15	234.236	249.906
Diğer Borçlar		20.469	20.123
-İlişkili Olmayan Taraflara Diğer Borçlar	8	20.469	20.123
Ertelenmiş Gelirler (Müşteri Sözleşmelerinden Doğan Yükümlülüklerin Dışında Kalanlar)	10	588.297	488.407
Kısa Vadeli Karşılıklar		288.384	275.118
- Çalışanlara Sağlanan Faydalara İlişkin Kısa Vadeli Karşılıklar	15	97.312	138.448
- Diğer Kısa Vadeli Karşılıklar	16	191.072	136.670
Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	18	220.042	131.601
Toplam kısa vadeli yükümlülükler		20.384.146	20.083.971
Uzun Vadeli Yükümlülükler			
Uzun vadeli borçlanmalar	6	952.997	589.310
-İlişkili taraflara uzun vadeli kiralama yükümlülükleri	4	-	1.453
-İlişkili olmayan taraflara uzun vadeli kiralama yükümlülükleri		952.997	587.857
Uzun Vadeli Karşılıklar		149.876	140.516
-Çalışanlara Sağlanan Faydalara İlişkin Uzun Vadeli Karşılıklar	15	149.876	140.516
Ertelenmiş Gelirler (Müşteri Sözleşmelerinden Doğan Yükümlülüklerin Dışında Kalanlar)	10	71.382	-
Toplam uzun vadeli yükümlülükler		1.174.255	729.826
Toplam yükümlülükler		21.558.401	20.813.797
ÖZKAYNAKLAR		721.924	2.977.177
Ödenmiş sermaye		201.000	201.000
Sermaye düzeltmesi farkları		3.663.094	3.663.094
Kardan ayrılan kısıtlanmış yedekler		105.862	105.862
Diğer yedekler		18	18
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		(135.860)	(131.085)
-Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları		(180.677)	(175.085)
-Maddi duran varlık yeniden değerlendirme artışları		44.817	44.000
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		-	(507)
-Riskten korunma kayıpları		-	(507)
Paylara ilişkin primler		1.208.919	1.208.919
Geçmiş yıllar zararları		(2.070.124)	(211.626)
Net dönem zararı		(2.250.985)	(1.858.498)
TOPLAM KAYNAKLAR		22.280.325	23.790.974

İlişkili dipnotlar finansal tabloların tamamlayıcı parçasıdır.

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ

31 ARALIK 2025 TARİHİ İTİBARIYLA KAR VEYA ZARAR VE DİĞER KAPSAMLI GELİR TABLOSU

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe 31 Aralık 2025 satın alma gücü esasına göre bin Türk Lirası ("TL") olarak ifade edilmiştir.)

		<i>Cari Dönem Bağımsız Denetimden Geçmiş 1 Ocak- 31 Aralık 2025</i>	<i>Geçmiş Dönem Bağımsız Denetimden Geçmiş 1 Ocak- 31 Aralık 2024</i>
	Dipnot		
Hasılat	20	83.519.253	90.886.100
Satışların Maliyeti (-)	20	(72.277.782)	(79.219.598)
Ticari Faaliyetlerden Brüt Kar		11.241.471	11.666.502
BRÜT KAR		11.241.471	11.666.502
Genel Yönetim Giderleri (-)	21	(1.323.346)	(1.159.450)
Pazarlama Giderleri (-)	21	(7.973.523)	(8.591.117)
Esas Faaliyetlerden Diğer Gelirler	22	953.943	1.550.170
Esas Faaliyetlerden Diğer Giderler (-)	22	(4.607.896)	(5.827.133)
ESAS FAALİYET ZARARI		(1.709.351)	(2.361.028)
Yatırım Faaliyetlerinden Gelirler	23	-	5.484
Yatırım Faaliyetlerinden Giderler (-)	23	(27.829)	-
FİNANSMAN GİDERİ ÖNCESİ FAALİYET ZARARI		(1.737.180)	(2.355.544)
Finansman Gelirleri (+)	24	129.892	317.418
Finansman Giderleri (-)	24	(5.308.772)	(5.821.390)
Net Parasal Pozisyon Kazançları	25	4.289.928	5.654.124
SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER VERGİ ÖNCESİ ZARARI		(2.626.132)	(2.205.392)
Sürdürülen Faaliyetler Vergi (Gideri)/Geliri		375.147	346.894
Dönem Vergi Geliri	26	-	2.245
Ertelenmiş Vergi Geliri	26	375.147	344.649
SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER DÖNEM ZARARI		(2.250.985)	(1.858.498)
DÖNEM ZARARI		(2.250.985)	(1.858.498)
Dönem Zararının Dağılımı			
Ana Ortaklık Payları		(2.250.985)	(1.858.498)
DİĞER KAPSAMLI GİDER			
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacaklar		(4.775)	(16.460)
Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları	15	(7.456)	(12.591)
Yeniden değerlendirme ve ölçüm kazançları	13	1.006	(13.397)
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak diğer kapsamlı gidere ilişkin vergiler		1.675	9.528
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacaklar		507	483
Nakit akış riskinden korunma kazançları		676	644
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacak diğer kapsamlı gelire ilişkin vergiler		(169)	(161)
TOPLAM DİĞER KAPSAMLI GİDER		(4.268)	(15.977)
TOPLAM KAPSAMLI GİDER		(2.255.253)	(1.874.475)
Pay başına kayıp (1 lot hisse için)		(0,1120)	(0,0925)
Sulandırılmış pay başına kayıp [(1 lot hisse için)]		(0,1120)	(0,0925)

İlişkili dipnotlar finansal tabloların tamamlayıcı parçasıdır.

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
<https://yatirimci.teknosa.com>
Tel: +90 (216) 468 36 36

www.teknosa.com