

# İNTEMA İNŞAAT VE TESİSAT MALZEMELERİ YATIRIM VE PAZARLAMA A.Ş.

## SERİ:XI NO:29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU

### I) GİRİŞ

#### 1. Raporun Dönemi:

Bu rapor, İntema kuruluşunun 1 Ocak 2010 – 31 Aralık 2010 çalışma dönemini kapsamaktadır.

#### 2. Ortaklığın Ünvanı:

İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama A.Ş.

#### 3. Dönem İçinde Görevli Kurullar:

##### Yönetim Kurulu

Ferit Bülent Eczacıbaşı	Başkan
Osman Erdal Karamercan	Başkan Yrd. / CEO
Hüsamettin Onanç	Üye
Atalay Muharrem Gümrah	Üye
Mustafa Sacit Basmacı	Üye
Haluk Bayraktar	Üye
Hüseyin Bilmaç	Üye
Ahmet Tahsin Yamaner	Üye

##### Denetleme Kurulu

Tayfun İçten	Denetçi
Bülent Avcı	Denetçi

Denetleme Kurulu, 2010 yılı hesaplarını incelemek üzere toplanacak Olağan Genel Kurul'a kadar görevlidir.

#### 4. Ortaklığın Kayıtlı ve Ödenmiş Sermayesi:

Çıkarılmış Sermaye	4.860.000TL
Kayıtlı Sermaye	10.000.000TL

Hisse senetleri İMKB'de işlem gören Kuruluş'un ortak sayısı kesin olarak bilinmemektedir.

Kuruluş'un hisse senetleri değeri, 2010 yılı başında 5,40 TL ile başlamış, dönem içinde İMKB bileşik endeksi paralelinde değişiklikler göstermiş ve dönemin son gününü 7,58 TL ile kapatmıştır.

Kuruluş sermayesinin % 10'undan fazlasına sahip ortaklar tabloda gösterilmiştir.

Ortaklığın Ünvanı	Pay Tutarı (TL)	Pay Oranı (%)
- Eczacıbaşı Yatırım Holding Ortaklığı A.Ş.	2.037.909	41,93
- Eczacıbaşı Holding A.Ş.	1.333.121	27,43

## 5. İşletmenin Performansını Etkileyen Ana Etmenler ve Beklentiler:

İntema 2010 yılında toplam satış gelirlerine 383.701 bin TL satış gerçekleştirmiştir. 2009 yılına göre 55.928 bin TL üzerinde bir satış ile %117 seviyesine ulaşılmıştır.

Toptan Kanal İncelendiğinde; Üreticiden Toptan Kanal satışları bütçeye göre %113, geçen yıla göre %115 seviyesindedir. Tüm satış bürolarının geçen yılın ve bütçenin üzerinde performans göstermiştir. İntema cirosunun % 45 'i Üreticiden Toptan Kanal satışlarıdır.

Toplu İş Kanalı, geçen yıla göre % 115 seviyesindedir. İntema cirosunun %31'i Toplu İş satışlarıdır. 2008 yılından itibaren İnşaat Sektöründe yaşanan durgunluktan en çok etkilenen toplu iş projelerinin 2010 yılından itibaren artmaya başlaması Toplu İş satışlarına olumlu yansımıştır.

Perakende Kanal'da geçen yıla göre %110 satış gerçekleşmesi sağlanmıştır. 2009 yılı sonlarında İntema Mağazacılık faaliyetlerinin yeniden yapılandırılması kapsamında yeni mağazaların açılması 2010 yılında da devam etmiştir.

2009 yılında Yapı Marketler Kanalı 4 müşteri ve müşterilere ait 83 markete hizmet verirken, 2010 yılında Yapı Marketler Kanalı müşteri sayısı 5'e ve müşterilere ait market sayısı 109'a ulaşmıştır. Yapı Marketler Kanalı'na yeni müşteri katılması ve mevcut müşterilerimizin mağaza sayılarını arttırmaları ile satışlarda 2009 yılına göre % 126 gerçekleşme sağlanmıştır.

## 6. İşletmenin Gelişimi Hakkında Yapılan Öngörüler:

2010 yılında açılan yeni mağazalar ile birlikte toplam mağaza sayısı 24'e ulaşmıştır.

2009 yılı sonunda Mağazacılığın yeniden yapılandırılmasına yönelik başlatılan çalışmalar devam etmiştir. Bu kapsamda 2009 yılında açılan Çeşme ve Kuşadası mağazalarına ilave olarak Ayvalık, Samsun ve Kayseri küçük metrajlı banyo mağazaları açılmıştır. Mutfak teşhiri İzmir ve Ankara Mağazalarından çıkarılarak İzmir ve Ankara'da 2 adet İntema Mutfak Mağazası açılmıştır. Aynı şekilde Caddebostan, İzmir, Ankara ve Nişantaşı olmak üzere 4 adet Villeroy&Boch Banyo ve Karo Ürünleri Mağazası açılmıştır. Villeroy&Boch Sofra Ürünleri İş alanımızda İzmir Mağaza'nın açılması ile toplam 3 mağazaya ulaşılmıştır. Mağazacılık yapımızın güçlendirilmesi adına 2 adet banyo ve 2 adet Villeroy& Boch Sofra Ürünleri Mağazasının 2011 yılında açılması hedeflenmektedir.

## 7. İşletmenin Faaliyet Gösterilen Sektör ve Sektör İçindeki Yeri:

2010 yılında özellikle Toptan Kanal'da yetkili satıcı ve tali satıcılara yönelik düzenlenen kampanyaların penetrasyonu sağladığı görülmüştür.

- 2010 yılı Pazar araştırma sonuçlarına göre Vitra SSG ürün grubunda 2. Marka dahil %31,6 pazar payına ulaşılmıştır.
- Orta-Alt segmentte yeni ürünlerin satışa alınması ve kanala etkin dağılımı ile Armatür ürün grubunda %22,3 Pazar payına ulaşılmıştır.
- Karo ürün grubunda rakiplere karşı Vitra Markasının Pazar payının artışı devam etmiş, %12,6 Pazar payı seviyesine ulaşılmıştır.

**8. Üretim Birimlerinin Nitelikleri, Kapasite Kullanım Oranları ve Bunlardaki Gelişmeler, Genel Kapasite Kullanım Oranı, Faaliyet Konusu Mal ve Hizmet Üretimindeki Gelişmeler, Miktar, Kalite, Sürüm ve Fiyatların Geçmiş Dönem Rakamlarıyla karşılaştırmalarını içeren Açıklamalar:**

Şirketimiz, asıl ihtisas konusu olan pazarlama satış fonksiyonuna odaklanmak amacıyla 2009 yılsonu itibari ile alınan stratejik bir karar ile Mutfak üretimini, personeli ile birlikte Eczacıbaşı Yapı Gereçleri San. ve Tic. A.Ş.'ye devretmiştir. 2010 yılında İntema Mutfak satış ve pazarlama faaliyetleri ise İntema bünyesinde devam etmiştir.

**9. Faaliyet Konusu Mal ve Hizmetlerin Fiyatları, Satış Hasılatları, Satış Koşulları ve bunlarda yıl içinde görülen gelişmeler, Randıman ve Prodüktivite katsayılarındaki gelişmeler, Geçmiş yıllara göre bunlardaki önemli değişikliklerin nedenleri:**

2010 yılında, toplam ürün satışlarında tutarsal olarak 2009 yılına göre %117 gerçekleşme sağlanmıştır. En yüksek artış gözlenen Eyap Artema ve Punto markalı ürünler, Villeroy & Boch Banyo ve Karo Ürünleri ile 2010 yılında satışına başladığımız Burgbad Banyo Mobilyaları ürün grupları olmuştur. Miktarsal gerçekleştirmelere bakıldığında 2009 yılına göre en yüksek artış Artema Punto markalı ürünler (% 240) ve Gömme Rezervuar (%127) başta olmak üzere tüm ürün gruplarında geçen yılın ve bütçenin üzerinde performans gösterilmiştir.

İntema genelinde İntema Mutfak dışındaki tüm ürün gruplarımızda tutarsal olarak 2009 yılının üzerinde gerçekleşme sağlanmıştır. İntema Mutfak ürün grubunda ise özellikle Toplu İş projelerindeki ekonomik mutfak tercihlerinin artması, Perakende Kanal'da ise Mutfak satışlarının düşmesi hedeflerin gerisinde kalınmasına neden olmuştur. 2010 yılında mağazacılığın yapılandırılması kapsamında, Mutfak teşhirlerinin Banyo Mağazalarından çıkarılması ve yeni Mutfak Mağazalarının yıl ortasında faaliyete geçmesi ile 2011 yılında hedeflerin üzerine çıkılacağı öngörülmektedir.

2010 yılında İntema Mutfak, Artema ve Punto markalı batarya ve gömme rezervuar ürün gruplarında birim fiyatların 2009 seviyesinin altında kalmıştır. Diğer tüm ürün gruplarında ise ortalama % 5 birim fiyat artışı gerçekleşmiştir. Özellikle tali kanala ve yapı marketlere yönelik ekonomik seri ürünlerin satış hattına alınması, Ekonomik Mutfak mobilyalarının satıştaki payının artması birim fiyat hedeflerinde sapmalara neden olmuştur.

**10.İşletmenin Finansal yapısını İyileştirmek için Alınması Düşünülen Önlemler:**

2010 yıl sonu stok seviyesi 2009 yıl sonuna göre düşük olmasına rağmen arzu edilen seviyenin üzerinde kalmıştır. Yeni mağaza teşhir stoklarının artması ve Villeroy & Boch

Banyo ve Karo Ürünlerinin İntema Mağazacılık stok yönetimi kapsamına alınması stok hedefinin üzerinde kalınmasına neden olmuştur.

2010 yılında net işletme sermayesi yönetimine odaklanılmıştır. Satıştan alacaklar dönem ortalaması 2009 yıl sonunda olduğu gibi 91 gün olarak gerçekleşmiştir.

2009 yılından farklı olarak, İntema yaklaşık 80 ülkeden oluşan dış satım operasyonunu üzerine almıştır. Bu paralelde daha önce üretici kuruluşlarda yapılan dış satım operasyonu İntema'ya bağlı olarak yapılmaktadır. Bu bölgelere yapılan giderler karşılığı Eyap ürünlerinden %5, Vitra Karo ürünlerinden %3 komisyon geliri yaratılmıştır. Bu pazarlarda bütçe ve 2009 yılı üzerinde satış gerçekleştirmeleri sağlanmıştır.

## II) ÇALIŞMALAR

### A) Yatırımlar:

Eczacıbaşı Yapı Gereçleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye % 5,48 oranında ve nominal değeri ile 6.187.500 TL tutarında olan iştirakimizin, 31.12.2010 günü borsa kapanış fiyatına göre değeri 18.376.875 TL'dir.

ESİ Eczacıbaşı Sigorta Acenteliği A.Ş.'de %0,25 oranında ve nominal değeri 2.500 TL olan iştirakimiz bulunmaktadır. Bu iştirakimizin 31 Aralık 2004 tarihindeki satın alma gücünde enflasyona göre düzeltilmiş değeri 8.083 TL olarak tablolarımızda yer almaktadır.

### B) Finansal Yapıya İlişkin Bilgiler:

Eldeki tablolar ve bilgiler esas alınarak hesaplanan mali durum, karlılık ve borç ödeme durumlarına ilişkin temel rasyolar aşağıda gösterilmiştir.

<b><u>Rasyolar</u></b>	<b><u>2010/12</u></b>	<b><u>2009/12</u></b>
- Cari Oran	0,9142	0,9712
- Likidite Oranı	0,8246	0,9055
- Borçların Aktif Toplamına Oranı	0,8654	0,8494
- Öz Sermayenin Aktif Toplamına Oranı	0,1346	0,1506
- Öz Sermaye /Borçlar Oranı	0,1555	0,1774
- Faaliyet Karlılığı	(0,0874)	(0,0018)
- Öz Sermaye Karlılığı	(0,1978)	(0,0541)

### C) İdari Faaliyetler :

#### 1. Kuruluş Yöneticileri ve Görevleri Aşağıdaki Gibidir:

<u>Adı Soyadı</u>	<u>Görevi</u>
Atalay Muharrem Gümrah	Genel Müdür
Ender Buruk	Genel Müdür Vekili
Levent Giray	Pazarlama Başkan Yardımcısı
Erol Ulukutlu	Mali İşler Direktörü
Eser Ersoy	Gelişen Pazarlar Direktörü
Berna Erbilek	Pazarlama Direktörü
Erkan Durusoy	Mali İşler Müdürü
Serhat Sabaz	Toplu İşler Satış Müdürü
Arzu Uludağ Elaziğ	Müşteri İlişkileri Müdürü
Alper Emniyetli	Mağazalar Müdürü
Emir Levent Serim	Lojistik Müdürü
Kadriye Seda Koşu	İnsan Kaynakları Müdürü
Pelin Öner	Bilgi Teknolojileri Müdürü
Oğuz Türkkorkmaz	Bilgi Sistemleri Müdürü
Pelin Bakkal	Satış Müdürü - Yapı Marketler
Murat Akalın	Pazarlama Satis Müdürü- V&b Sofra Ürünleri

#### 2. Personel Değişiklikleri:

2010 yılı başında 297 kişi olan toplam personel sayısı, 2010 yılı içindeki giriş ve çıkış akışıyla birlikte dönem sonunda 299 kişi olmuştur.

#### 3. Toplu Sözleşme Uygulaması:

31.12.2009 tarihi itibarıyla mutfak üretimi Eczacıbaşı Yapı Gereçleri A.Ş.'ye devredildiği için bu tarih itibarıyla toplu iş sözleşmesine tabi personel kalmamıştır.

#### 4. Kıdem Tazminatları:

Şirketin kıdem tazminatı yükümlülüğü 31.12.2010 tarihine göre 1.428.577 TL tutarındadır.

#### 5. Bağışlar:

2010 yılı 12 aylık dönem içerisinde çeşitli Vakıf ve Derneklere toplamda 1.640 TL tutarında bağış yapılmıştır

#### 6. Bölge Temsilcilikleri:

Şirketin İstanbul dışında Ankara, İzmir, Samsun, Kayseri, Balıkesir/Ayvalık, Aydın/Kuşadası ve Adana'da Satış Mağazaları; Ankara, İzmir, Samsun, Adana ve Antalya'da Bölge Temsilcilikleri; Diyarbakır, Bozüyük/Bilecik, Tuzla/İstanbul ve Çeşme/İzmir'de Outlet Satış

Mağazaları bulunmaktadır. Bununla birlikte Türkiye'nin 45 ilinde halen faaliyette bulunan Yetkili Bayi Satış ağı mevcuttur.

## **YÖNETİM KURULU**

# **İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama A.Ş. Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu**

## **1. Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Beyanı:**

01.01.2010 - 31.12.2010 faaliyet dönemi içinde, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan Kurumsal Yönetim İlkeleri'nde yer alan prensiplerin bazıları uygulanmış, bazıları uygulanmamış olup detaylı açıklamalarımız ilgili bölümlerde yer almaktadır.

## **BÖLÜM I. PAY SAHIPLERİ**

### **2. Pay Sahipleri İle İlişkiler Birimi:**

Henüz pay sahipleri ile ilişkiler birimi kurulmamış olmakla beraber, bu ilişkiler Mali İşler Müdürlüğü tarafından yürütülmektedir. Yıl içinde pay sahibi ortaklar, İMKB, SPK MKK ve Takasbank ile olan yazılı ve sözlü iletişimi bu bölüm sağlamaktadır. 2010 yılı İlk 12 aylık dönem içinde, 2003 yılında yapılan sermaye artışı dolayısıyla hisse senetlerini teslim almak ve kaydileştirmek amaçlı 4 adet başvuru olmuştur. Bu süre zarfında 4 adet 2009 yılı faaliyet raporu isteği karşılanmıştır. Bu birimin henüz kurulmamış olması, kuruluşumuza bu konularda fazla talep olmamasından ve sınırlı faaliyetli bir birimin giderlerine katlanmama prensibinden kaynaklanmıştır.

### **3. Pay Sahiplerinin Bilgi Edinme Haklarının Kullanımı:**

Hisse senetlerinin bugünkü durumu hakkında 3 adet telefon ile bilgi isteği ve 1 adet de internet sitemiz Yatırımcı İlişkileri bölümünden bilgi isteği olmuş ve pay sahiplerine sözlü ve yazılı olarak açıklayıcı bilgi verilmiştir. İnternet sitesinde Yatırımcı İlişkileri bölümü bu yeniden düzenlenerek geliştirilmiştir. Pay sahipliği haklarının kullanımını etkileyecek gelişmeler İMKB yolu ile yapılan açıklamalar ile duyurulmaktadır. Ana sözleşmede özel denetçi atanması hakkında bir düzenleme yoktur.

### **4. Genel Kurul Bilgileri:**

Dönem içinde olağan genel kurul toplantısı yapılmıştır. Bu toplantı %62,77 nisap ile gerçekleşmiştir. Katılımcılar, 1 hissedarımız dışında kurucu ortak olup, medyadan katılım olmamıştır. Davet Kamuyu Aydınlatma Platformu ve basın yoluyla yapılmıştır.

Genel Kurul öncesi faaliyet raporu, mali tablolar ve ana sözleşme, şirket merkezinde incelemeye açık tutulmuştur.

Bölünme, önemli miktarda mal varlığı satımı, alımı, kiralanması gibi konularda kararların Genel Kurul tarafından alınması konusunda ana sözleşmede hüküm yoktur.

Genel kurula katılımı kolaylaştırmak amacıyla toplantılar şehir merkezinde yapılmakta, Genel kurula çağrı ilanı, pay sahiplerinin yoğun şekilde takip ettiği düşünülen gazetede yayınlanmaktadır. Genel kurul tutanağı Kamuyu Aydınlatma Platformu'na ve SPK'ya gönderilmektedir.

### **5. Oy Hakları ve Azınlık Hakları:**

Oy hakkında imtiyaz yoktur. Karşılıklı iştirak ilişkisi yoktur. Bugüne kadar azınlık payına sahip olduğunu belirten hak sahibi olmamıştır. Birikimli oy kullanma yöntemi uygulanmamaktadır.

## **6. Kar Dağıtım Politikası ve Kar Dağıtım Zamanı:**

Kuruluşumuz Yönetim Kurulu,10 Mart 2006 tarihli toplantısında kurumsal yönetim ilkeleri kapsamında aşağıdaki anlayış çerçevesinde bir kar dağıtım politikası uygulanmasını benimsemiştir.

1. Ana sözleşmemizde, kardan pay alma konusunda imtiyazlı hisse, kurucu intifa senedi ile yönetim kurulu üyelerimize ve çalışanlarımıza kar payı verilmesi uygulaması ile kar payı avansı dağıtılmasını öngören özel bir düzenleme bulunmamaktadır.
2. Kuruluşumuzun ana sözleşmesinde dağıtılabılır kardan SPK tarafından saptanan oran ve miktarda birinci temettü dağıtılması esası benimsenmiştir.
3. Yönetim Kurulumuzun genel kurulumuzun onayına sunduğu kar dağıtım teklifleri, kuruluşumuzun mevcut karlılık durumu, pay sahiplerimizin olası beklentileri ile Kuruluşumuzun öngörülen büyüme stratejileri arasındaki hassas dengeler dikkate alınmak suretiyle hazırlanmaktadır.
4. Kar payı ödemelerimiz, (nakit ve/veya bedelsiz pay) yasal süreler içerisinde ve en geç mevzuatta öngörülen sürenin sonuna kadar olmak üzere en kısa sürede yapılmasına özen gösterilmektedir.

## **7. Payların Devri:**

Ana sözleşmede pay devrini kısıtlayan hüküm bulunmamaktadır.

## **BÖLÜM II – KAMUYU AYDINLATMA VE ŞEFFAFLIK**

### **8. Şirket Bilgilendirme Politikası:**

Kamuya açıklanmış hertürlü bilginin talep olması halinde ilgili kişiye en kısa sürede ulaştırılması temel prensip olarak benimsenmiştir. Bunun dışında; basından, pay sahiplerinden yada potansiyel yatırımcılardan bilgi talebi olduğu takdirde de şirket yetkilileri tarafından yazılı yada sözlü bilgilendirme yapılmaktadır.

### **9. Özel Durum Açıklaması:**

2010 yılı ilk 12 aylık dönemde Kamuyu Aydınlatma Platformu'na 4 adet özel durum açıklaması yapılmıştır.

Bu açıklamalar hakkında İMKB ve SPK tarafından ek açıklama istenmemiştir. Hisse senetlerimiz yurtdışı borsalarda kote değildir. Özel durum açıklamaları zamanında yapıldığı için, SPK'nın bu konuda bir yaptırımı yoktur.

### **10. Şirket İnternet Sitesi ve İçeriği:**

Şirketimizin internet sitesi 2007 yılında kullanıma açılmış olup, Yatırımcı ilişkileri bölümünden gerekli bilgilere ulaşılabilir. İnternet sitesinde Yatırımcı ilişkileri bölümü yeniden düzenlenerek daha da güçlendirilmiştir.

### **11. Gerçek Kişi Nihai Hakim Pay Sahibi/Sahiplerinin Açıklanması:**

Bilindiği üzere, Kuruluşumuz Eczacıbaşı Topluluğu'na bağlı bir kuruluş olarak faaliyette bulunmakta olup, bu konuda bir çalışması bulunmamaktadır.

### **12. İçeriden Öğrenebilecek Durumda Olan Kişilerin Kamuya Duyurulması:**

Bu konuda SPK'ya bilgi verilmiş ancak kamuya duyuru yapılmamıştır. İçeriden öğrenebilecek durumda olan kişiler Yönetim Kurulu üyeleri, Denetleme Kurulu ile üst yönetimde görevli kişilerdir. Bu kişilerin adı soyadı ve görevleri faaliyet raporunda açıklanmıştır.

## **BÖLÜM III – MENFAAT SAHİPLERİ**

### **13. Menfaat Sahiplerinin Bilgilendirilmesi:**

Menfaat sahiplerinin bilgilendirilmesi; genel kurul, tedarikçi ve müşteri toplantıları ile, çalışanlar ise stratejik planlama, yayılım toplantıları (bu toplantılarda, hedef paylaşımları, ücret, sosyal hak, harcırah, vb. değişiklikler duyurulmakta, memnuniyet anketleri yapılmaktadır.) ile gerçekleştirilmektedir.

### **14. Menfaat Sahiplerinin Yönetime Katılımı:**

Menfaat sahiplerinden pay sahipleri ile genel kurulda, çalışanlar ile stratejik planlama toplantılarında tedarikçiler ile tedarikçi toplantılarında, müşteriler ile de müşteri ziyaretlerinde ve toplantılarında yönetim konusunda katılımcılıkları sağlanmaktadır.

### **15. İnsan Kaynakları Politikası:**

Eczacıbaşı Topluluğu olarak insan kaynakları politikamız; Topluluğa bağlı kuruluşların stratejik plan ve hedefleri doğrultusunda organizasyon yapılarını dinamik tutmalarını ve değişimlere hazır olmalarını sağlamaktır,

İnsan kaynaklarının en etkin ve verimli şekilde kullanılması ve gücünün topluluk hedefleri doğrultusunda yönlendirilmesi için sürekli kaliteyi iyileştirici süreç ve sistemlerle bireysel ve takım performansını geliştirmek; çalışanlarımıza profesyonel bir iş ortamı ve kariyer geliştirme fırsatları yaratmak,

Topluluğa, eğitim düzeyi yüksek, iyi yetişmiş, yeniliklere ve değişimlere açık, girişimcilik yeteneğine sahip enerjik, kendini ve işini geliştirmeyi hedefleyen, eleman yetiştiren, Topluluk değerlerini benimseyip, yaşatacak kişileri kazandırmaktır.

### **16. Müşteri ve Tedarikçilerle İlişkiler Hakkında Bilgiler:**

Altışar aylık devreler halinde hem perakende hemde toptan kanalda yapılan müşteri memnuniyeti anketleri değerlendirilmektedir.

## **17. Sosyal Sorumluluk:**

Şirketimizce, Eczacıbaşı Topluluğu'nun prensipleri kapsamında sosyal, kültürel ve bazı sportif faaliyetler desteklenmektedir. Çevreye verilen zararlardan dolayı şirketimiz aleyhine açılan herhangi bir dava yoktur.

## **BÖLÜM IV - YÖNETİM KURULU**

### **18. Yönetim Kurulunun Yapısı, Oluşumu ve Bağımsız Üyeler:**

Yönetim Kurulu Üyeleri'nin ad, soyad ve görev dağılımı, faaliyet raporunda açıklanmıştır. Yönetim Kurulumuzda bağımsız üye bulunmamaktadır. Çünkü bu konuda bir talep ve/veya gerek görülmediği gibi halk ortakların görüşleri yakından takip edilmekte ve bir dışsal bakış açısına ihtiyaç olduğu durumlarda da dışarıdan danışmanlık hizmeti alınmaktadır. Yönetim kurulu üyeleri Eczacıbaşı Topluluğu'na bağlı şirketlerde görev alabilirler, prensip olarak Topluluk dışında görev alamazlar.

### **19. Yönetim Kurulu Üyelerinin Nitelikleri:**

Yönetim kurulu üye seçiminde aranan asgari nitelikler SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri IV.Bölümünün 3.1.1, 3.1.2. ve 3.1.5. maddelerinde yer alan niteliklerle örtüşmektedir. Buna ilişkin esaslar ana sözleşmede yer almamaktadır.

### **20. Şirketin Misyon ve Vizyonu ile Stratejik Hedefleri:**

Yönetim Kurulunca belirlenen 2010 vizyonumuz "Yapılarda yaşam kalitesini yükselten ürünlerin satışı yanında banyo ve mutfak mimarisinde uzman, lider perakende hizmet markasıdır" 2010 stratejik hedeflerimiz ise büyümek, verimlilik, karlılık pazar payını korumak ve arttırmaktır. Yönetim Kurulu aylık toplantılarda bu hedefleri gözden geçirir.

### **21. Risk Yönetim ve İç Kontrol Mekanizması:**

Bu konuda yönetim kurulu üyelerinden ikisinin oluşturduğu Denetim Komitesi'nden, Holding bünyesindeki Mali İşler Koordinatörlüğü'nden ve tam tasdik sözleşmesi imzalanan YMM firmasından destek alınmaktadır.

### **22. Yönetim Kurulu Üyeleri ile Yöneticilerin Yetki ve Sorumlulukları:**

Yönetim Kurulu üyeleri ile yöneticilerin yetki ve sorumlulukları ana sözleşmede açıkça belirlenmiştir.

### **23. Yönetim Kurulunun Faaliyet Esasları:**

Yönetim kurulu toplantılarının gündemi, yönetim kurulu başkanının kendisine verdiği görev ile genel müdür tarafından belirlenmektedir. Dönem içinde yönetim kurulumuz 26 toplantı yapmıştır. Toplantılar üyelerin tamamının katılımıyla gerçekleşmiştir. Çağrılar telefon ve/veya e-posta yoluyla yapılmaktadır. Yönetim kurulu üyelerini bilgilendirme ve iletişimi sağlama Genel Müdür tarafından yapılmaktadır.

Dönem içinde yapılan yönetim kurulu toplantılarında kararlar, muhalefet şerhi olmaksızın alınmıştır. SPK Kurumsal Yönetim İlkelerinin IV: Bölümün 2.17.4'üncü maddesinde yer alan konularda yönetim kurulu üyeleri toplantılara fiilen katılmışlardır. Yönetim kurulu üyelerinin ağırlıklı oy hakkı ve veto hakkı yoktur.

#### **24. Şirketle Muamele Yapma ve Rekabet Yasağı:**

Eczacıbaşı Topluluğu'nun genel prensipleri doğrultusunda yönetim kurulu üyeleri şirket ile işlem yapmamaktadır.

#### **25. Etik Kurallar:**

Eczacıbaşı Topluluğu tarafından oluşturulmuş bulunan etik kurallar uygulanmaktadır. Bu kurallar şirket çalışanlarına yazılı olarak bildirilmiş, ancak kamuya açıklanmamıştır.

#### **26. Yönetim Kurulunda Oluşturulan Komitelerin Sayı, Yapı ve Bağımsızlığı:**

Kuruluşumuzda Denetimden Sorumlu Komite dışında, Kurumsal Yönetim Komitesi bulunmamaktadır. Yönetim kurulunun görev ve sorumluluklarını sağlıklı olarak yerine getirebilmesi amacıyla gerekli danışmanlık ve hizmetler, gerektiğinde dışarıdan satın alındığından kurumsal yönetim komitesi oluşturulmamıştır.

#### **27. Yönetim Kuruluna Sağlanan Mali Haklar:**

Yönetim kurulu üyelerine genel kurul kararları doğrultusunda herhangi bir ücret ödenmemektedir. Yönetim kurulu üyelerinin hiç biri şirket ile ilgili herhangi bir mali işlem yapmamıştır. Performansa dayalı bir ödül sistemi yoktur. Şirket 2010 yılı içerisinde hiçbir Yönetim kurulu üyesi veya yöneticisine kafalet veya borç vermemiş kredi kullandırmamıştır.