

**Eczacıbaşı**



sağlıklı bir gelecek

## İÇİNDEKİLER

- İntema 01
- Yönetim Kurulu 02
- Yönetim Kurulu Başkanı'nın Mesajı 04
- Genel Müdür'ün Mesajı 06
- 2004 Yılı Faaliyetleri 08
- Yıllık Çalışma Raporu 23

Eczacıbaşı Yapı Grubu'nun yurtiçi pazarlama ve satış kuruluşu olan İntema 1978 yılında faaliyete geçmiştir.

İş ortaklığı anlayışına dayanan, ürün ve marka politikalarına uygun yapılandırılan İntema dağıtım kanalı ülke genelinde yayılmış 62 münhasır, 37 marka bağlı olmak üzere toplam 99 seçkin satış noktasından oluşmaktadır. Yetkili satıcılardan oluşan dağıtım kanalına ek olarak, İntema seçkin semtlerde kurduğu ve işlettiği İntema Mağazaları'nda komple banyo-mutfak satışının yanı sıra mimari danışmanlık hizmeti de sunmaktadır. Bu mağazalarda uyguladığı sergileme yaklaşımı ile İntema, banyo ve mutfak mekanlarına yönelik paket çözümler üretmektedir. Bu yaklaşım Vitra ve Artema markalarının yetkinliğinin nihai tüketiciler ve profesyonel kullanıcılar tarafından çok daha net olarak algılanmasını sağlamaktadır. İntema'nın başlıca tedarikçileri, Eczacıbaşı

Yapı Gereçleri-Vitra, Eczacıbaşı Yapı Gereçleri-Artema, Eczacıbaşı Karo Seramik, Eczacıbaşı Banyo ve Mutfak Ürünleri ile Eczacıbaşı-Koramic Yapı Kimyasalları'dır.

2004 yılında, İntema bünyesindeki projeli işlerin takibine yönelik faaliyet gösteren Toplu İşler Birimi, nitelikli pazarda oluşan sınırlı talebi Vitra ve Artema markalarına yönlendirmek adına proje ve toplu işler kanalında planlı ve sürekli ziyaretlerle saha tarama ve yeni müşteri yaratma çalışmalarını sürdürdü.

Bunun yanında, uzun dönemli projelerle kalıcı müşteriler edinmek için, bankacılık, otomotiv, hipermarket vb. sektörlerde konsept çalışmaları yapan kurumsal müşteriler tespit edildi ve önemli kurumların şartnamelerinde kuruluş ürünlerinin standartlaştırılması sağlandı.

Eczacıbaşı Yapı Grubu bünyesinde yürütülen mutfak faaliyetleri 2004 yılında tekrar ele alınarak bu alandaki gelecek vizyonu ve stratejiler yeniden tariflendi. Bu kapsamda organizasyonel olarak yapı yeniden oluşturuldu ve tüm satış-pazarlama faaliyetleri İntema bünyesinde toplandı. Üretim ise ürün geliştirme, Ar-Ge, kalite kontrol vb. alanlara odaklanması amaçlandı.

Farklı markaları bulundurma özelliği ile pazarda nihai kullanıcının ürüne olan ilgisinin ve rekabete verdiği tepkinin en iyi ölçüldüğü kanallardan biri olan yapı marketler ile 2004 yılında ilişkiler geliştirilerek ortak aktiviteler düzenlendi. Bunun sonucunda yapı marketlere yönelik gerçekleştirilen satışlar 2004 yılında yüzde 173 artırıldı ve İntema cirosu içindeki payı yüzde 2,5'e ulaştı.

# İntema





Bülent Eczacıbaşı  
*Yönetim Kurulu Başkanı*

Sacit Basmacı  
*Üye*

Engin Bayraktar  
*Üye*

Şadi Burat  
*Üye*

Tayfun İndirkaş  
*Üye*



## Yönetim Kurulu

Dr. Erdal Karamercan  
Üye

Hüsamettin Onanç  
Üye

Fehmi Özalp  
Üye

Ahmet Yamaner  
Üye



**2004 yılı başında, stratejilerine uygun olarak örgütlenme yapısını da gözden geçirmiş ve satış kanallarına yönelik yapılanmasını tamamlamış bulunan İntema'da, bu çerçevede saha yayılımı ve bölgesel etkinliği artırma amacıyla ev ofis kadroları yaygınlaştırılmıştır.**

2004 yılının, Türkiye ekonomisi açısından özelliği, üç yıldır sürdürülen ekonomik istikrar programının meyvelerinin toplanmaya başlanması oldu. Sürdürülebilir büyüme ve düşük enflasyon ortamına doğru sağlam adımlarla ilerlemeye devam edildi. Enflasyon oranı, çok uzun yıllar sonra ilk defa, tek haneli bir düzeye geriledi. Büyüme cephesinde, yüzde 5'lik hedefin oldukça üzerine çıktı.

Yılın ikinci yarısında IMF ile üç yıllık yeni bir stand-by anlaşması konusunda uzlaşmaya varılması ve nihayet Avrupa Birliği'nden uzun süredir beklenen müzakere tarihinin alınması, olumlu gelişmelerin süreceğine yönelik ümitleri artırdı. Bu başarılı tabloya, politik istikrar ve mali disiplinden taviz verilmemesi sayesinde ulaşılabildi.

2004 yılında olduğu gibi 2005 yılında da, AB üyelik müzakereleri ve Kıbrıs konularının,

Türkiye siyasi gündeminin önde gelen maddeleri olacağını tahmin edebiliyoruz. Kıbrıs'ta seçimlerin ardından, Nisan ayından itibaren çözüm girişimlerinin artmasını bekliyoruz. 3 Ekim 2005'te üyelik müzakerelerinin başlayabilmesi için Kıbrıs'ta ortak bir çözüme ulaşılamasa bile, Gümrük Birliği'nin "Güney" Kıbrıs'ı da kapsayacak şekilde genişletilmesi gerekmektedir.

Amerikan Merkez Bankası'nın faiz artırma politikasının sürmesi ve bunun gelişmekte olan ülkeler üzerinde finansal bir baskı oluşturması gibi global riskler de 2005 yılında yatırımcıların gündeminde olmaya devam edecektir. İçeride ise, artışı yavaşlamış olmakla birlikte, cari işlemler hesabındaki yüksek açık, Türkiye ekonomisinin kırılganlığını artıran başlıca risk unsurlarından birisi olarak kalacaktır. Ancak, IMF ile üç yıllık yeni anlaşmanın imzalanması ve Avrupa Birliği'ne

## Yönetim Kurulu Başkanı'nın Mesajı

**İntema, yeni yapılanmasıyla, pazarlama, satış ve dağıtım alanlarında yaratıcı çalışmalarda bulunmuş, pazar payını büyüterek sektörün orta ve üst gelir grubundaki liderliğini sürdürmüştür.**

uyum süreci için gerekli olan yapısal reformların hızlanması durumunda, Türkiye dış finansman kaynağı bulmakta geçmiş yıllara göre rahatlayacak ve bahsettiğimiz riskleri etkisiz hale getirecek gücü kazanacaktır.

Kuruluşumuzun içinde yer aldığı yapı sektöründe ise, 2003 yılındaki küçülmenin ardından 2004 yılında, GSMH'daki yükselişe göre çok düşük oranlı da olsa bir büyüme yaşanmış ve yapı ruhsatı sayısında artış gözlenmiştir.

2004 yılı başında, stratejilerine uygun olarak örgütlenme yapısını da gözden geçirmiş ve satış kanallarına yönelik yapılanmasını tamamlamış bulunan İntema'da, bu çerçevede saha yayılımı ve bölgesel etkinliği artırma amacıyla ev ofis kadroları yaygınlaştırılmıştır.

Kuruluşumuz böylece, sektördeki büyüme eğiliminin sağladığı uygun ortamı, etkin örgütlenmesi sayesinde değerlendirme olanağına sahip olmuştur. İntema, yeni yapılanmasıyla, pazarlama, satış ve dağıtım alanlarında yaratıcı çalışmalarda bulunmuş, pazar payını büyütürken sektörün orta ve üst gelir grubundaki liderliğini sürdürmüştür.

2005 yılı için de, konut sektörü açısından olumlu beklentiler içindeyiz. Konut ruhsat sayısındaki artışın sürmekte oluşu, kurumsal müteahhitlerin konut alanındaki yatırımlarında görülen artış, Toplu Konut İdaresi'nin çalışmalarının hız kazanması, konut finansman sistemine yönelik çalışmaların ilerlemesi ve kredi faizlerinin daha elverişli düzeylere gerileyeceğine ilişkin tahminler, bu beklentilerimizin en önemli dayanaklarını oluşturmaktadır.

Makroekonomik koşulların olumlu olacağını tahmin ve ümit ettiğimiz 2005 yılında da İntema'nın yine başarılı sonuçlar almasını bekliyorum, yönetici ve çalışanlarına teşekkür ediyorum.



**Bülent Eczacıbaşı**

*Yönetim Kurulu Başkanı*



**İntema, “Danışman iş ortağı” tutumunu sürdürerek, Müşteri İlişkileri alanında, sektöründeki öncü tavrını korudu ve tüm hedef müşteri grupları ile temas etmeyi sağlayacak, sistem ve etkinliklerle müşteri bağlılığını geliştirici alanlara öncelik verdi.**

İntema, 2004 yılını tüm ürün gruplarında büyüme sağlayan başarılı bir satış performansı ile tamamladı. Yıl içinde uygulanan, istikrarlı satış artırıcı aktiviteler ve pazarda müşteri gruplarına yönelik etkin pazarlama politikaları sonucu, satışlarda bir önceki yıla göre yüzde 32,6 oranında artış sağlandı.

2004 yılı ilk dokuz aylık sonuçlarına göre GSYİH bir önceki yıla oranla daha olumlu sonuçlar ortaya koymuştur. 2003 yılında daralan inşaat sektörü yüzde 0,4 büyümüş ancak genel büyüme trendinin altında kalmıştır. Buna rağmen inşaat sektörü, 2004 yılında beklenen düzeyde olmasa da iyileşme eğilimine girerek, gelecek döneme ilişkin umut vermeye başlamıştır. 2003 yılının aynı dönemi ile karşılaştırıldığında, DİE tarafından açıklanan sonuçlara göre, 2004 yılı üçüncü çeyreği sonunda yapı ruhsatı verilen konut sayısında yüzde 22, daire sayısında ise yüzde 58 artış izlenmiştir.

İntema, 2004 yılında, Eczacıbaşı Yapı Grubu ürünlerinin gücünü arkasına alarak, pazarda

ürün ve hizmet imajını korumuş, iş ortaklığı anlayışıyla yapılandırılan dağıtım kanalını geliştirmiş ve talep yaratan bir örgütlenme becerisi sayesinde müşterileri ile dürüst, şeffaf ve verimli bir ticari ilişkiyi kurmayı başarmıştır. Bunun sonucunda, orta ve üst gelir grubundaki liderliğini korumuş ve pazar payını geliştirmiştir.

2004 yılında talebi kaynağında yaratmak için, ikinci kanallarla ilişki geliştirilerek, yayılımı ve pazar payını artırıcı faaliyetlerde bulunuldu. Özellikle, haksız rekabet nedeniyle satış kaybı yaşanan ekonomik segmentte gelişme sağlamak üzere rekabetçi fiyat politikaları uygulandı. Buna rağmen, marka ve hizmet farkımızın sonucu olarak ürünlerin birim fiyatlarının, pazardaki ortalamanın çok üzerinde gerçekleşmesi sağlandı.

İntema, “Danışman iş ortağı” tutumunu sürdürerek, Müşteri İlişkileri alanında, sektöründeki öncü tavrını korudu ve tüm hedef müşteri grupları ile temas etmeyi sağlayacak, sistem ve etkinliklerle müşteri bağlılığını geliştirici alanlara öncelik verdi.

## Genel Müdür'ün Mesajı

**İntema, 2004 yılını tüm ürün gruplarında büyüme sağlayan başarılı bir satış performansı ile tamamladı. Yıl içinde uygulanan, istikrarlı satış artırıcı aktiviteler ve pazarda müşteri gruplarına yönelik etkin pazarlama politikaları sonucu, satışlarda bir önceki yıla göre yüzde 32,6 oranında artış sağlandı.**



Profesyonel tüketicilerle ilişkimizi sistematik olarak yürütmemize olanak sağlayan PartnersClub projesi çerçevesinde, profesyoneller kendilerine ulaştırılan bilgilendirici dokümanlar ve PartnersClub dergisi ile yönlendirildi; özel fuar toplantıları, eğitim programları ve sosyal etkinlikler ile yüzyüze temas sağlandı. Kurumsal müşteri gruplarına yönelik olarak, çalışanlar için şantiye eğitimleri gerçekleştirildi.

Yıla yayılan en önemli etkinliklerden biri "Yetkili Satıcı çalışanları" için düzenlenen kapsamlı eğitim programıdır. Yetkili Satıcı çalışanları nihai ve profesyonel tüketiciler nezdinde markamızın imajının oluşturulmasında ve korunmasında kilit önem taşımaktadır. Bu grubun yetkinliklerinin artırılması ve bilgilerinin güncellenmesi amacını taşıyan ve yıla yayılan program çerçevesinde, tüm Yetkili Satıcılarımızın çalışanlarına ulaşıldı ve eğitim verildi. Müşteri istek ve şikayetlerinin ele alınmasında verimliliği artırmak ve bu çalışmalar kapsamında elde edilen bilgileri pazarlama

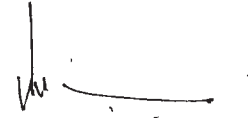
odaklı kullanmak amacı ile Tüketici Danışma Hattı teknolojik altyapısı ve süreçleri gözden geçirilerek iyileştirildi.

Müşteri memnuniyetini sağlamaya yönelik bu faaliyetlere ek olarak, ürün ve hizmetlerimizden müşteri gruplarımızın memnuniyetini ölçümlemek ve iyileştirilecek alanlarımızı belirlemek amacı ile altı temel müşteri grubumuza yönelik Müşteri Memnuniyeti ve Bağlılığı Araştırması tamamlandı.

Satış sonrası hizmetlerimizin en önemli gücü olan Yetkili Servislerimiz, ülkenin her köşesindeki yeterliliklerine bağlı, gelişmesini sürdürerek 105 noktada hizmet vermeye devam etmişlerdir.

2004 yılında, İntema'nın stratejilerine uygun olarak organizasyonel yapılanması da gözden geçirildi ve satış kanallarına yönelik yapılanmasını tamamladı. Saha yayılımı ve bölgesel etkinliği artırma amacıyla ev-ofis kadroları yaygınlaştırıldı.

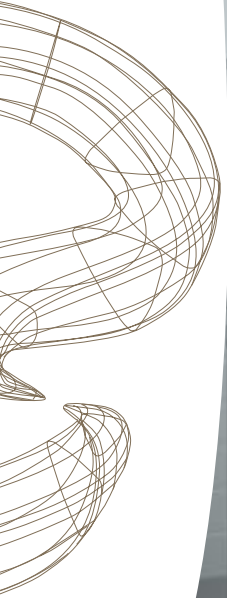
Eczacıbaşı Yapı Grubu'nun mutfak konseptinin pazarlama ve satış sorumluluğu 2004 yılında, İntema tarafından üstlenildi. 26 yıldır sektörün öncülüğünü yapan İntema'nın, sahip olduğu tecrübe birikimi ve daha da önemlisi çok yetkin insan kaynağı sayesinde, 2005 yılında tüm diğer ürün gruplarında olduğu gibi bu alanda da önemli başarılarla imza atacağına eminim.



**Engin Bayraktar**  
Genel Müdür



# 2004 Yılı Faaliyetleri





● *Sektördeki faaliyetlerini gerek ana dağıtım kanalındaki 99 yetkili satıcısı, gerekse kendi mağazalarında olmak üzere 100'ün üzerindeki uzman satış noktasında sürekli geliştiren İntema, 2004 yılında 59 satış noktasının teşhirini yeniledi. Böylelikle Vitra ve Artema markalı ürünlerin müşteri ile buluştuğu noktaların özendirici ve bilgilendirici etkisini en üst düzeyde tutarak, yenileme pazarındaki liderliğini korudu.*



**İntema özellikle projeli işlerdeki etkinliğini, özelleşmiş hizmet ve ürün çözümleri ile artırarak, birçok önemli projede Vitra-Artema markalarının tercih edilmesini sağladı.**

### **Genel Değerlendirme**

2004 yılı, Türkiye ekonomisinde yaşanan olumlu gelişmeler paralelinde, uzun yıllar sonra ilk kez inşaat sektöründe de toparlanma sürecinin başladığı, ancak, kapsamlı konut projeleri portföyünde beklenen gelişmelerin henüz sağlanamadığı bir yıldır.

Ayrıca, İntema'nın ana faaliyet alanını oluşturan inşaat malzemeleri pazarı ise, özellikle karo seramik, armatür ve hidromasajlı küvetlerle, Uzakdoğu orijinli ürünlerin rekabeti yanında, perakende tüketim ve dağıtım kanallarında yaşanan kısmi tedirginliğin hakim olduğu yapısını henüz aşamamış durumdaydı.

Ancak, henüz beklenen düzeyde gelişmeyen pazar koşullarına rağmen 2004 yılı, İntema açısından olumlu satış performansının sağlandığı bir yıl oldu.

Başlangıçta var olan olumsuz pazar koşullarına rağmen yıl boyunca nihai tüketicilere yönelik geliştirilen tanıtım ve satış kampanyaları ve profesyonellere yönelik

yürütülen doğrudan pazarlama faaliyetleri sonucu, talebin özellikle Nisan ayından itibaren olumlu gelişimi sağlandı. Bu gelişmeler sonucu 2004 yılında net satış tutarında yüzde 32,6 oranında büyüme gerçekleştirildi.

2004 yılında, İntema içinde satış faaliyetlerinin daha etkin yönetiminin sağlanması amacıyla satış yönetimi kanalları bazında ayrıştırılarak, geleneksel dağıtım kanalı, yetkili satıcı / toplu işler / yapı marketler ve perakende mağazacılık olarak kendi ihtiyaçlarına özgü politikalar ve satış sistemleri ile çeşitlenerek yönetilmeye başlandı.

Kanallara yönelik geliştirilen politikaların, ürün grubu bazında uzmanlıklarla, desteklenmesi amacıyla "Ürün Kategori Yönetimi" sistemi benimsenerek satış yapılan tüm ürünler, banyo ürünleri, armatür ve aksesuarlar, kaplama malzemeleri gibi ana kategoriler altında toplandı.

Pazarın, ilk aylarda izlenen olumsuz şartlarını zorlamak ve yetkili satıcı kanalını destekleyerek Vitra-Artema ürünlerine olan

***Pazarın, ilk aylarda izlenen olumsuz şartlarını zorlamak ve yetkili satıcı kanalını destekleyerek Vitra-Artema ürünlerine olan talebi canlı tutmak ve geliştirmek adına yürütülen çalışmaların en önemlilerinden biri ikinci dağıtım kanallarına yönelik yürütülen tanıtım ve satış faaliyetleridir.***

talebi canlı tutmak ve geliştirmek adına yürütülen çalışmaların en önemlilerinden biri ikinci dağıtım kanallarına yönelik yürütülen tanıtım ve satış faaliyetleridir. İkinci dağıtım kanallarına yönelik yöresel bilgi sağlanması ve hakimiyeti yükseltmek amacıyla, odaklanılan bölgelerde “ev-ofis” sistemi ile çalışan satış temsilciliği sistemine geçildi. Bu sistemle artırılan coğrafi yetkinlik sayesinde ikinci dağıtım kanallarına sistematik ziyaret programları oluşturuldu ve yıl boyunca yaygınlaştırılarak uygulandı. İkinci dağıtım kanallarında oluşan talebi Vitra ve Artema markaları lehine yönlendirmek amacıyla yürütülen diğer bir çalışma, bu kanallara ürün ve hizmet akışını sağlayan toptancı nitelikli yetkili satıcıların teşvik edilmesi amaçlı başlatılan dağıtım teşvik sistemleridir.

Talebin beklenen düzeyde artış gösteremediği ve rekabetin yüksek olduğu pazarda, İntema özellikle projeli işlerdeki etkinliğini, özelleşmiş hizmet ve ürün çözümleri ile artırarak, birçok önemli projede Vitra ve Artema markalarının tercih edilmesini sağladı.

2004 yılında, turizm sektörüne yönelik yeni kapasite yatırımları ve yenileme projeleri, lüks konut sektöründe başlayan hareketlilik, otomotiv sektöründe artan satışlar ile birlikte showroom ve servislerde yeni konsept çalışmalarının hız kazanması, metropollerdeki alışveriş merkezleri ve hipermarket yatırımlarının sürmesi, vakıf üniversitelerine arazi tahsisi ile birlikte kampüs inşaatlarının artması, özel sağlık birimleri yatırımlarındaki artış ve Toplu Konut İdaresi'nin Emlak GYO ile ortaklaşa yürüttüğü nitelikli uydukent projelerinin etkisiyle, nitelikli ürün satışlarında artış sağlandı. Bu önemli projelerden bazıları;

- Carrefour Maltepe Alışveriş Merkezi
- Işık Üniversitesi Şile Kampüsü
- Sungate Port Royal Hotel
- Ardisia Deluxe Resort
- Magic Life Imperial Belpark Hotel
- Tepe İnşaat Kemer Rose Residence Evleri
- Kemer Rixos Hotel
- Soyak İnşaat Kybele ve Bambu Evleri
- Mesa Ankara Söğütözü Hastanesi'dir.

Nitelikli ürün pazarına yönelik yürütülen faaliyetlerle birlikte, ana ekonomik ürün pazarı olan orta-alt segmentte ürünlerin talebinde en önemli unsurlardan biri olan fiyat yapısı, yıl boyunca sahadan sistematik olarak toplanan bilgilerin detaylı bir şekilde incelenip değerlendirilmesiyle dinamik olarak yönetildi. Bu sayede, yerel ekonomik ürün pazarında, kuruluş ürünlerinin rekabet gücünü artıracak satış koşulları oluşturuldu.

Özellikle orta ve üst segmentte, kuruluş her ürün grubunda pazardaki öncülüğünü perçinlemek amacıyla tasarım ve teknolojileri ile benzerlerinden ayrılan yeni ürünler müşterilere sunuldu ve marka imajının desteklenmesi sağlandı.

Sektördeki faaliyetlerini gerek ana dağıtım kanalındaki 99 yetkili satıcısı, gerekse kendi mağazalarında olmak üzere 100'ün üzerindeki uzman satış noktasında sürekli geliştiren İntema, 2004 yılında 59 satış noktasının teşhirini yeniledi. Böylelikle Vitra ve Artema







INTEMA®

INTEMA

ki INTEMA® mutfak aşkı INTEMA®

markalı ürünlerin müşteri ile buluştuğu noktaların özendirici ve bilgilendirici etkisini en üst düzeyde tutarak, yenileme pazarındaki liderliğini korudu.

Geleneksel dağıtım kanallarının yanında, pazarda nihai kullanıcının ürüne olan ilgisinin ve rekabete verdiği tepkinin en iyi ölçüldüğü kanallardan biri olan yapı marketler ile ilişkiler geliştirilerek ortak etkinlikler düzenlendi.

Risk yönetimi konusundaki hassasiyetini koruyan İntema, risk kontrol sistemlerinin etkinliğinin artırılması amacıyla 2003 yılında hayata geçirilen Doğrudan Tahsilat Sistemi'ni (DTS) 2004 yılında yaygınlaştırdı ve tahsilatlarının yüzde 43'ünü bu sistemle gerçekleştirdi. Bunun yanında, satış-sevkiyat-tahsilat sürecinde verimliliğin artırılmasına yönelik bilgi sistemlerinin gelişimi konusunda önemli bir girişim olan SAP uygulaması Wepshop'lar ile yetkili satıcı siparişlerinin internet üzerinden girişi ve izlenmesi sağlandı.

#### Satışlar

İntema'nın 2004 yılı net satışları, bir önceki yıla oranla yüzde 32,6'lık artışla 312,2 trilyon TL düzeyine çıktı.

#### Satışların Ürün Gruplarına Dağılımı %

VitrA Karo Seramikleri	33,9
Artema Armatür ve Aksesuarlar	19,9
VitrA Seramik Sağlık Gereçleri	17,9
VitrA Tamamlayıcı Ürünler	9,2
VitrA Banyo Küvetleri	7,8
VitrA Banyo Mobilyaları	3,4
VitrA Fix Yapı Kimyasalları	3,1
VitrA Mutfak Mobilyaları	1,4

Satışların; yüzde 96,6'sının grup içi ürünlerden, yüzde 3,4'ünün grup dışı tamamlayıcı ürün ve hizmetlerden oluşmaktadır.

Dağıtım kanalları açısından satışların yüzde 87,1'i yetkili satıcılar, yüzde 12,9'u İntema Mağazaları tarafından gerçekleştirildi.

#### Dağıtım Kanalları

Ürünlerini iş ortaklığı anlayışı ile yönettiği münhasır yapıdaki ana yetkili satıcı dağıtım kanalıyla pazara sunan İntema, 2004 yılında faaliyetlerini ülke geneline yayılmış bu yapıyı, dört yeni iş ortağı ile genişleterek sürdürdü.

Toptan kanalda yıl içinde, ürün talebini artırmak adına nihai ve profesyonel tüketicilere yönelik pazarlama faaliyetlerine

devam edildi. Buna ek olarak, satış noktasında ürünlerin bulunurluğunu sağlamak amacıyla, riski dağıtmaya odaklı yetkili satıcılara yönelik dönemsel sevk opsiyonlu promosyonlar düzenlendi.

Satış kampanyalarının yanında, yetkili satıcılara yönelik ürün ve satış becerilerini geliştirmeyi amaçlayan teknik eğitimler verilerek, zor pazar şartlarında gereken rekabet gücü artırılmaya çalışıldı. Yetkili Satıcı çalışanlarına yönelik yıla yayılan eğitim programları ile nihai ve profesyonel tüketiciler nezdinde marka imajının oluşturulmasında ve korunmasında kilit önem taşıyan bu grubun yetkinliklerinin artırılması ve bilgilerinin güncellenmesi amaçlandı. 2004 yılında bu programlar kapsamında kuruluşun Türkiye'deki tüm Yetkili Satıcılarının çalışanlarına ulaşıldı ve fabrikalarda kişi başı beş gün eğitim verildi.

İkinci dağıtım kanallarıyla 2003 yılında daha sistematik şekilde yönetilmeye başlanan ilişkiler 2004 yılında da etkin şekilde devam ettirildi, Yetkili Satıcılara yönelik uygulanan dağıtım teşvik primleri ve ikincil kanallara yönelik uygulanan perakende teşvik primleri ile desteklendi.



*Satış kampanyalarının yanında, yetkili satıcılara yönelik ürün ve satış becerilerini geliştirmeyi amaçlayan teknik eğitimler verilerek, zor pazar şartlarında gereken rekabet gücü artırılmaya çalışıldı. Yetkili Satıcı çalışanlarına yönelik yıla yayılan eğitim programları ile nihai ve profesyonel tüketiciler nezdinde marka imajının oluşturulmasında ve korunmasında kilit önem taşıyan bu grubun yetkinliklerinin artırılması ve bilgilerinin güncellenmesi amaçlandı.*



***Tüm pazara yönelik yürütülen pazarlama ve satış kampanyalarının yanında, özellikle ekonomik ürün pazarındaki rekabete karşılık ürün gruplarına özgü yaygınlaştırma çalışmaları geliştirildi. Bunun 2004 yılındaki en önemli iki örneği, karo seramiklerde ve armatürlerde gerçekleştirildi.***

Tüm pazara yönelik yürütülen pazarlama ve satış kampanyalarının yanında, özellikle ekonomik ürün pazarındaki rekabete karşılık ürün gruplarına özgü yaygınlaştırma çalışmaları geliştirildi. Bunun 2004 yılındaki en önemli iki örneği, karo seramiklerde ve armatürlerde gerçekleştirildi. Karo seramiklerde, yeni geliştirilen ekonomik seri ürünler ile ekonomik ürün pazarında kuruluşun etkinliği artırıldı. Artema markası ile geliştirilen ekonomik ancak tasarım farkı olan ürünler ile özellikle ikinci kanal yayınlığına yönelik olarak yoğun teşhir standı çalışmaları ve bu kanaldaki satıcılara yönelik promosyonlar düzenlendi.

2004 yılı itibarıyla yeni organizasyonel yapılanma paralelinde kar merkezi anlayışı ile yönetilmeye devam edilen perakende kanal, mutfak ve banyo konsepti öncelikli olmak üzere yaşam mekanları iç dekorasyonuna yönelik ürün ve hizmet sunmaya devam etti.

Bu anlayışa paralel olarak yürütülen faaliyetler ana iş kolları olan banyo ve mutfak ve bir başka bakış açısıyla tedarik kaynakları paralelinde grup içi ve grup dışı alanlarında odaklanılarak yönetildi.

Grup dışı ürün portföyünün geliştirilmesi amacıyla ilgili yurtdışı fuarlar ziyaret edildi ve yeni iş ortaklarıyla çalışmalar başlatıldı. Mutfak tamamlayıcı ürünlerine yönelik Miele ankastre cihazlar ve Franke eviyeler portföye eklendi. Yıl boyunca tedarikçi ilişkileri düzenli toplantılar ile sürdürülerek ortak stratejiler oluşturuldu.

Perakende kanalda, Yapı Grubu pazarlama kuruluşları stratejileri paralelinde ürünlerin etkin tanıtımının yanı sıra satış öncesi danışmanlık, projelendirme, uygulama ve satış sonrası hizmetlerine devam edildi. Mesleki uzmanlıkların geliştirilmesi kapsamında düzenli olarak ürün bilgisi ölçümlenmeleri ve eğitimleri yapıldı.

Farklı markaları bulundurma özelliği ile pazarda nihai kullanıcının ürüne olan ilgisinin ve rekabete verdiği tepkinin en iyi ölçüldüğü kanallardan biri olan yapı marketler ile 2004 yılında ilişkiler geliştirilerek ortak aktiviteler düzenlendi. Bunun sonucunda yapı marketlere yönelik gerçekleştirilen satışlar 2004 yılında yüzde 173 artırıldı ve İntema cirosu içindeki payı yüzde 2,5'e ulaştı.





2004 yılı içinde alınan, Mutfak Mobilyası pazarlama ve satış faaliyetlerinin de İntema içinde yapılandırılması kararı doğrultusunda mutfak yetkili satıcılık kanalının oluşturulmasına başlandı.

### **Pazarlama Faaliyetleri**

2004 yılında yürütülen pazarlama faaliyetleri ile hem nihai kullanıcıların hem de profesyonel kullanıcıların talebinin Vitra-Artema markalarının lehine artırılması hedeflendi. Bu kapsamda, perakende satışları desteklemek amacıyla, Nisan - Mayıs aylarında, “Banyo Zamanı” sloganı ile düzenlenen tüketici kampanyası ile başarılı bir dönem geçirildi. Vitra ve Artema kalitesini tercih eden tüketicilerin alım gücünü desteklemek ve satınalma kararlarına yardımcı olacak koşullar sunulan kampanyada, bankalarla yapılan anlaşmalar neticesinde uzun dönemli ödeme planları sağlandı.

Profesyonel tüketicilerle ilişkilerin sistematik olarak yürütmesine olanak sağlayan PartnersClub projesi çerçevesinde, profesyoneller kendilerine ulaştırılan bilgilendirici dokümanlar ve PartnersClub

dergisi ile yönlendirildi, özel fuar toplantıları, eğitim programları ve sosyal etkinlikler ile yüzyüze temas sağlandı. Kurumsal müşteri gruplarına yönelik olarak, çalışanlar için şantiye eğitimleri gerçekleştirildi.

Yeni ürünlerin tüketicilerle buluşturulması amacıyla, Nisan ayında nihai tüketicilere yönelik en büyük fuar olan UNICERA Seramik Banyo Fuarı'na ve Mayıs ayında ise profesyonel hedef kitle için aynı derecede önem taşıyan YAPI Fuarı'na katılım sağlandı.

Fuarlar kapsamında, Türkiye genelinden davet edilen PartnersClub üyesi profesyonellere yönelik özel etkinlikler gerçekleştirildi. Ayrıca Mimarlık Fakültesi öğrencilerine yönelik yürütülen tanıtım faaliyetleri kapsamında, ODTÜ, Marmara Üniversitesi, Uludağ Üniversitesi, Mimar Sinan Üniversitesi, Bahçeşehir Üniversitesi ve Kültür Üniversitelerinden öğrencilerin Vitra-Artema fuar standını ziyaretleri organize edilerek marka ve ürünler tanıtıldı.

Özellikle yenileme talebinin oluşmasında büyük paya sahip olan mağaza vitrinlerinde,

özendirici banyo ve mutfak mekanları sergilenerek çağdaş ürün çözümleri konusunda müşterinin bilgilendirilmesi sağlanabilmektedir. Bu nedenle, tüketicilerin bilinçlendirilmesinde en önemli faktörlerden biri de ürün sergileme etkinliğidir. Kurumsal bir kimlik çerçevesinde yürütülen sergileme çalışmaları kapsamında yıl boyunca tüm yetkili satıcı showroomları ve İntema Mağazalarının güncel tutulması sağlandı.

Bu kapsamda, 14 yetkili satıcı showroomu komple, yedi yetkili satıcı showroomu kısmen yenilendi; 32 yetkili satıcıda ise ürün yenilemesi yapıldı. Tüm İntema Mağazalarında dönemsel kısmi yenilemelerle teşhirin güncelliği sağlandı.

Yapı marketlerdeki satış ve yayılım etkinliğini artırmaya yönelik olarak, marketler içinde farklılık yaratmak amacıyla nihai tüketici odaklı pazarlama çalışmaları gerçekleştirildi. Mevcut Yetkili Satıcı dağıtım kanalı ile yapı marketleri ayrıştırabilmek, yapı marketlerde rekabet avantajı sağlayabilmek için marka ve ürün ayrıştırmasına yönelik altyapı çalışmaları tamamlandı.



*Profesyonel tüketicilerle ilişkilerin sistematik olarak yürütmesine olanak sağlayan PartnersClub projesi çerçevesinde, profesyoneller kendilerine ulaştırılan bilgilendirici dokümanlar ve PartnersClub dergisi ile yönlendirildi, özel fuar toplantıları, eğitim programları ve sosyal etkinlikler ile yüzyüze temas sağlandı.*



**İntema, mutfak denince ilk akla gelen, a'dan z'ye çözüm paketine sahip ve tüketiciye mutfak yaşamının ve yemek dünyasının ideal tasarımını sunan tek perakende adres olmak amacı ile çalışmalarını hızla devam ettiriyor.**

Perakende kanalda, anahtar teslimi mimari projelendirme ve uygulama hizmetleri faaliyet alanlarında gereken yapılanma ve altyapı çalışmaları yürütülerek verimlilik artırıldı. Böylece İntema Mağazaları'nın hizmet farklılaşması sağlandı. Ayrıca kuruluşun mağazacılık ürün ve hizmet yaklaşımını tanıtmak adına seçilmiş dergilere verilen ilanlara ek olarak yıl boyunca düzenli yayınlanan basın bültenleri ile basında görünürlük sağlandı.

2004 yılında, müşteri istek ve şikayetlerinin ele alınmasında verimliliği artırmak ve bu çalışmalar kapsamında elde edilen bilgileri pazarlama odaklı kullanmak amacı ile Tüketici Danışma Hattı teknolojik altyapısı ve süreçleri gözden geçirilerek iyileştirildi.

Buna ek olarak, İntema ürün ve hizmetlerinden müşteri gruplarının memnuniyetini ölçümlemek ve iyileştirmeye açık alanları belirlemek amacıyla tüm kanalları kapsayan Müşteri Memnuniyeti ve Bağlılığı Araştırması, altı temel müşteri grubuna yönelik olarak tamamlandı.

Eczacıbaşı Yapı Grubu bünyesinde yürütülen mutfak faaliyetleri 2004 yılında tekrar ele alınarak bu alandaki gelecek vizyonu ve

stratejiler yeniden tariflendi. Bu kapsamda organizasyonel olarak yapı yeniden oluşturuldu ve tüm satış-pazarlama faaliyetleri İntema bünyesinde toplandı. Üretimin ise ürün geliştirme, arge, kalite kontrol vb. gibi alanlara odaklanması amaçlandı. Bu büyük ve stratejik değişim ile 2005 yılı, Yapı Grubu mutfak faaliyetlerinin yeniden yapılandırılması, süreç iyileştirme ve operasyonel kalite/verimlilik elde etme, marka kimliği oluşturma, marka bilinirliğini ve güveni sağlama, ürün portföyü geliştirme, dağıtım kanalı ve perakende kimlik oluşturma, pazar payı geliştirme, büyüme adına yatırım dönemi olarak tariflendi.

Perakende markası olarak İntema, komple banyo ve mutfak çözümünde ilk akla gelen perakende adresin markası olarak konumlanırken, mutfak markası olarak İntema, sadece bir ürün markası olarak görülmemekte, "bir çözümün, bir yaşam stiline mutfak yaşamına dair herşeyin tasarımdan başlayarak sunulduğu perakende odaklı bir mutfak konseptinin markası" olarak tanımlanmaktadır.

İntema mutfak içerisinde yer alan tüm ihtiyaçlara yönelik; mutfak mobilyalarında kendi tesislerinde ürettiği ve İntema markası

**2004 yılı başında VitrA Seramik Grubu ürün gamına katılan banyo mobilyaları için pazarda rakiplerinden ayırtırmak ve müşteri beklentilerini daha fazla karşılayıp geleceğe yönelik yeni ve çağdaş bir ürün gamı oluşturmak amacıyla Türk, İtalyan, Alman, Hollandalı pekçok tasarımcı ve tasarım grubu ile birlikte ürün geliştirme faaliyetleri yürütüldü.**

ile sunulacak mutfak mobilyalarını, Alman kalite ve tasarım anlayışının iki farklı uygulaması olan Miele ve Bulthaup mutfak mobilyalarını, Miele, Gaggenau, Siemens, Franke, Blanco gibi seçkin cihaz ve eviye markalarını, Rösle, Giannini, Berndes gibi konusunda uzmanlaşmış kepeçeden, bıçak çeşitlerine, el yapımı cam bardaklardan, tencerelere mutfak aksesuarlarını sunuyor. Konsepti tamamlayıcı tekstil ürünleri amerikan servisler, masa örtüleri, önlük,vb, aydınlatma elemanları ve yemek odası, dresuar gibi ilişkili mekan mobilyalarına yönelik ürün portföy hazırlıkları ise hızla başlatılmış durumda.

İntema, mutfak denince ilk akla gelen, a'dan z'ye çözüm paketine sahip ve tüketiciye mutfak yaşamının ve yemek dünyasının ideal tasarımını sunan tek perakende adres olmak amacı ile çalışmalarını hızla devam ettiriyor.

#### Hizmetler

Ülke genelinde 105 Vitra-Artema Yetkili Servisi ile, müşterilere montaj, bakım-onarım gibi satış öncesi ve sonrasıyla ilgili tüm hizmetler kesintisiz bir biçimde verilmektedir.

Satış sonrası hizmetlerin geliştirilebilmesi amacıyla, 2004 yılında toplam 416 servis

teknisyenine 292 saat teknik ve 91 servis teknisyenine 24 saat davranış ve insan ilişkileri eğitimi verildi. Müşteriye ulaşılabilirlik oranı, ortalama 24 saat ve yüzde 99 çözüm oranı ile gerçekleştirilip, 56.404 adet müşteri talebinde İntema'nın müşteri memnuniyeti ilkesi başarıyla sürdürüldü.

Her üç ayda bir müşterilere "servis değerlendirme anketi" uygulandı. Bu yöntem ile yıl içinde görüşülen toplam 286 müşterinin anket değerlendirme sonuçları, müşterilerin servisten memnuniyet oranı yüzde 95 olarak gerçekleştiğini gösteriyor.

Pazarlama faaliyeti çerçevesinde her yıl yapılan tesisatçı eğitimlerinde, 792 tesisatçıya toplam 106 saat temel eğitim verildi.

#### Yeni Ürünler ve Tedarikçiler

Sunduğu üç farklı ürün grubu ile İntema'nın en kapsamlı tedarikçisi konumunda olan Vitra Seramik Grubu, faaliyetlerini 2004 yılında da, sunduğu yaratıcı tasarımlar, estetik ve teknolojik üstünlüğü yüksek ürün gamı ve hizmet anlayışı ile müşterilerinin yaşam kalitesini yükseltmeye odaklanan öncü marka imajını desteklemek amacıyla sürdürmüştür. Geçmiş yıllarda bütünsel kalite alanında ortaya koyduğu tutarlı yaklaşımı ve kazandığı

uluslararası ödüller ile sektöründe kalite anlayışının gelişimine katkı sağlayan Vitra Seramik Grubu, bu kez 2004 yılından başlayarak tasarım alanında da öncü rolü ile Vitra'nın uluslararası bir marka olması amacıyla bu konunun ön plana çıkarılmasını ve gerekli yatırımların yapılmasını benimsemiştir.

Tasarım'ın bir strateji olarak ele alınması kararına paralel; 2004 yılında tasarım alanına daha çok odaklanılmış dünyaca ünlü tasarımcılarla projelere başlanmıştır. Halihazırda dünyanın en önemli tasarımcıları arasında sayılan İngiliz Tasarımcı Ross Lovegrove ile başlatılan işbirliği bu konuda atılan en önemli adımlardan biridir.

2004 yılı başında Vitra Seramik Grubu ürün gamına katılan banyo mobilyaları için pazarda rakiplerinden ayırtırmak ve müşteri beklentilerini daha fazla karşılayıp geleceğe yönelik yeni ve çağdaş bir ürün gamı oluşturmak amacıyla Türk, İtalyan, Alman, Hollandalı pekçok tasarımcı ve tasarım grubu ile birlikte ürün geliştirme faaliyetleri yürütüldü. Ayrıca yaratıcı ve yenilikçi teknolojilere olan yatırımlara devam edildi. Yıl içinde "Böyle Yenilikler Vitra'dan Gelir" ana başlığı altında lanse edilen kokusuz klozete ek





**2004 yılının en önemli ürün geliştirme çalışmalarından bir diğeri de Artema mutfak dünyası ile ilgili gerçekleştirildi. Sadece banyo dünyasında değil, mutfak dünyasında da uzmanlığını ortaya koyan Artema, yılın ikinci yarısında çok geniş bir mutfak armatürleri ürün paketini devreye aldı.**

olarak, su tasarrufu sağlayan ve 4,5 lt ile fonksiyon yapan klozet sistemi ve klozet kapaklarına yepyeni bir soluk getiren çok fonksiyonlu Auqaseat klozet kapağı da pazara sunuldu.

VitrA, banyo ve mutfakta kullanılan seramik sağlık gereçleri ile bu ürünlerle birlikte kullanılan tamamlayıcı ürünleri ve banyo mobilyalarını üretmektedir. VitrA 2004 yılında seramik sağlık gereçlerinde 80, tamamlayıcı ürünlerde dokuz, banyo mobilyalarında ise 67 adet yeni ürün geliştirdi.

VitrA 2004 yılında her üç ürün grubunda da tüketicinin beklentilerine yönelik, yaşam standardını üst seviyeye taşıyan yaratıcı ve yenilikçi ürün geliştirme çalışmalarına devam etti. 2004 yılında ürün geliştirme adına yaşanan en önemli gelişme dünyaca tanınan tasarımcılarla birlikte başlanan özel banyo projeleridir.

2004 yılının yeni koleksiyonu Mutlu-Milano tasarım stüdyosu tarafından tasarlanan Softcube oldu. Softcube banyoyu bütün olarak ele alan vitirifiye ve karo ürünleri haricinde oturma biriminden, diş fırçalığına, gazetelikten, boy aynasına, takı kutusuna kadar banyodaki tüm ihtiyaçları düşünen bir

koleksiyon. Softcube'un en önemli farkı fiziksel ihtiyaçların dışında duygusal ihtiyaçları da karşılaması ve banyoyu oturup dinlenecek, cilt ve saç bakımı yapılacak, kitap okunacak bir alana dönüştürmesi.

VitrA adına 2004 yılının teknolojik ve yenilikçi en önemli ürünü ise yüzde 25 su tasarrufu sağlayan 4,5 lt klozet oldu. Yurt genelinde günlük 100.000-150.000 metreküplük su tasarrufu sağlanabilmesini mümkün kılan bu yeni teknoloji ürünü 4,5 lt'lik klozet, her türlü mekanda daha az su kullanımı ile doğanın korunmasına da katkı sağlıyor.

Teknoloji alanında 2004 yılı içinde ürün gamına katılan bir diğeri de çok fonksiyonlu klozet kapağı Aquaseat oldu. Aquaseat üstün fonksiyon özellikleri ile kişisel temizlik adına gerçek hijyen sağlamaktadır.

Altı küvet ve 15 duş teknesinden oluşan Harmony serisi, İntema'nın bu alandaki tedarikçisi Eczacıbaşı Banyo ve Mutfak Ürünleri-Küvet'in seri konsepti ile lanse ettiği ilk grup oldu. Harmony serisinin Türkiye lansmanı UNICERA 2004 Fuarı'nda yapıldı. Serinin en önemli özelliği, küvet ve duş teknelerinin tamamının sade ve yalın çizgilere sahip olması ve banyosunu minimalist tarzda



dekore etmek isteyen kullanıcılara, banyolarının ihtiyacı ne olursa olsun, mutlaka bir alternatif sunabilmesi.

Bir diğer yenilik, ilk kez UNICERA Fuarı'nda lanse edilerek Temmuz ayında satış hattına alınan Serbest Duran Küvetler oldu. "Serbest Duran Küvetler", banyo mekanının herhangi bir yerinde duvara dayanmak zorunda kalmadan serbestçe durabilme özelliğine sahip.

Kompakt sistemler ürün gamı da zenginleştirilerek iki yeni kompakt sistem satış hattına alındı. Arima, 90x90x215 cm. ebatlarında olup, köşe duş teknesi üzeri kompakt sistemdir. Delphi Kompakt Sistem, mevcut Delphi küvetin üzerine ahşap konsollu masajlı duş sistemi, tavan ve kabin ilave edilerek oluşturulmuş ve komple çözümler sunan kompakt sistemler ürün gamına eklenmiştir.

Ekonomik segment ürünü olan Optima küvetlerde önemli bir uygulama yeniliği yapıldı. Önceden sadece 5'li ve 10'lu paletler halinde satılan Optima Küvetler, 2004 yılı Ocak ayı itibarıyla 3'lü paletlerle de satılmaya başlandı. Paletli satışın yanı sıra tekli kutulu ambalajda da satışa sunuldu. Stoklama

sorununu ortadan kaldırmak amacıyla yapılan bu uygulamalar ile, Yetkili Satıcılar ve İkinci satış noktalarının ekonomik segmentte konumlandırılan bu ürünü daha fazla benimsemeleri hedeflenmektedir.

İntema'nın armatür ve banyo ürünleri tedarikçisi olan, Artema'nın orta-alt segmentteki yayılımını artırmaya yönelik olarak geliştirilen Minimax armatür ve aksesuar serisi 2004 yılının en önemli ürün geliştirme programı oldu.

Artema yılın ilk yarısında kitle iletişimini Minimax serisi üzerinde yoğunlaştırırken, yılın ikinci yarısında ise mutfak armatürlerine yönelik iletişim faaliyetlerinde bulundu.

2004 yılında Artema'nın ön plana çıkan ürün geliştirme programı Minimax ürün programı oldu. Nisan ayında Tüyp Fuarı'nda yapılan lansman ile bulunduğu sektörde bir ilki gerçekleştirerek, minimalist tasarımı uygun fiyata sunan Minimax armatür serisi 2004 yıl sonu itibarıyla Artema'nın en çok satan serileri arasında yerini aldı.

Minimax serisinin bir diğer özelliği de sektörde bir ilki gerçekleştiren pencere ve renkli armatür ambalajları oldu. Artema minimax

armatür serisi ambalajıyla "En iyi ambalaj" ödülünü almaya hak kazandı.

Armatür serisinin arkasından Minimax'ın aksesuar serisi de devreye alınarak minimalist tasarım ve uygun fiyatlı armatür ve aksesuar ürün serileri müşterilerin beğenisine sunuldu. Yılın diğer bir ürün geliştirme programı Nox aksesuar serisidir. Paslanmaz çelik malzeme ve minimalist tasarımın sunulduğu seri yılın son döneminde devreye alındı.

2004 yılının en önemli ürün geliştirme çalışmalarından bir diğeri de Artema mutfak dünyası ile ilgili gerçekleştirildi. Sadece banyo dünyasında değil, mutfak dünyasında da uzmanlığını ortaya koyan Artema, yılın ikinci yarısında çok geniş bir mutfak armatürleri ürün paketini devreye aldı. Ağırlıklı olarak modern tasarımlı ve teknolojik ürünlerin yer aldığı yeni ürün geliştirmelerle Artema ürün gamında otuzdan fazla mutfak armatürü devreye alındı.

Eczacıbaşı Karo Seramik 2004 yılı içinde, 2,5x2,5 cm ile 60x90 cm arasında değişen geniş bir ürün yelpazesi içinde geliştirdiği farklı tarzlardaki ürünleri tüketicilerin beğenisine sunarak, pazardaki öncü tavrını sürdürdü. Banyo, mutfak, salon ve teras gibi



**Altı küvet ve 15 duş teknesinden oluşan Harmony serisi, İntema'nın bu alandaki tedarikçisi Eczacıbaşı Banyo ve Mutfak Ürünleri-Küvet'in seri konsepti ile lanse ettiği ilk grup oldu. Harmony serisinin Türkiye lansmanı UNICERA 2004 Fuarı'nda yapıldı. Serinin en önemli özelliği, küvet ve duş teknelerinin tamamının sade ve yalın çizgilere sahip olması ve banyosunu minimalist tarzda dekore etmek isteyen kullanıcılara, banyolarının ihtiyacı ne olursa olsun, mutlaka bir alternatif sunabilmesi.**





***Eczacıbaşı Karo Seramik 2004 yılı içinde, 2,5x2,5 cm ile 60x90 cm arasında değişen geniş bir ürün yelpazesi içinde geliştirdiği farklı tarzlardaki ürünleri tüketicilerin beğenisine sunarak, pazardaki öncü tavrını sürdürdü.***

yaşama mekanları için tasarlanan Vitra Rezidans ve endüstriyel ve ticari mekanlar için profesyonel kullanıma yönelik geliştirilen Vitra Arkitekt ürün grupları ile, Vitra Karo banyodan mutfağa, havuzdan dış cepheye kadar çok geniş kullanım alanına hitap etmektedir. 2004 yılında yeni bir ebat olan 25x40 cm boyutunun ilave edildiği Vitra Rezidans ürün gamına eklendi. Türkiye'ye ilk defa 2002 yılında Vitra Karo farklı pazara sunulan mozaik serisi kapsamında, yeni bir ebat olan 2,5x5 cm ürün gamına dahil edildi. Ebatları 2,5x2,5 cm'den 10x10 cm kadar değişen geniş bir renk ve yüzey çeşitliliği bulunan ürün yelpazesine modern tarzdaki metalik görünümlü 2,5x2,5 cm Make-up ve 2,5x5 ile 2,5x2,5 cm ebatlarında düz ve kaydırmalı döşeme alternatifi bulunan doğal görünümlü Naturline serileri ilave edildi.

Özellikle son yıllarda, yüksek dayanıklılık, kolay uygulama ve kolay bakım, leke tutmayan yüzey gibi avantajlı yapısı sayesinde, kullanımı giderek yaygınlaşan Vitra Rezidans porselen karo ailesine yarı parlak "lappato" yüzeyi ile farklılık yaratan, tamamlayıcı parçaları ve "water jet" teknolojisi ile üretilen farklı dekor ve bordürleri tasarım özgürlüğü

sunan 45x45 cm, 30x60 cm ve 60x60 cm ebatlarındaki Arsemia Serisi ilave edildi. Profesyonel kullanıcıya hitap eden Vitra Arkitekt ürün gamı Arkitekt Color serisi için 60x90 cm yeni bir ebat olarak çalışılan farklı ebat alternatiflerine bir yenisi daha eklendi. Ayrıca aynı seri için dış cephe uygulamalarına yönelik olarak geliştirilen 60x60 cm ebatındaki farklı RAL renk seçenekleri ürün gamına dahil edildi.

2,5x2,5 cm'den 60x60 cm'ye kadar çeşitli ebatlarda, iri renkli granülleriyle altı renkte, mat, parlak ve rölyefli yüzey alternatifleri ile üretilen Maksı Dot serisinin yanısıra porselen karoların parlatılması sırasında gerçekleştirilen bir uygulama ile özellikle açık renk porselen karoların yüzeyindeki lekelenme probleminin büyük ölçüde ortadan kalkmasına olanak veren VitraProtect teknolojisi de 2004 yılı teknolojik yenilikleri arasındaydı.

Yapı Kimyasalları alanında portföyünü pazarın ihtiyaçları doğrultusunda sürekli geliştiren Vitra Fix, yapıştırma harçları, derz dolgu malzemeleri, astar ve katkılar, su yalıtım malzemeleri, kendinden yayılan şaplar, uygulama sonrası temizleyiciler ve koruma

***2004 yılında, İntema'nın internet üzerinden sipariş almaktan, mali işlerinin yönetilmesine, sevkiyattan tahsilatına kadar tüm süreçlerinde verimliliğin artırılması hedefi ile başlatılan SAP projesi tamamlandı ve tüm fonksiyonlar tek bir platformda toplanarak yönetilmeye başlandı. Programın etkin kullanımı ile bilginin yönetilmesinde verimlilik sağlandı.***

malzemeleri, tamir ve yüzey düzeltme malzemeleri ile silikon mastikler konularında faaliyet göstermektedir. Bu ürün grupları dahilinde olmak üzere, halen pazarda gelişim evresinde olan dış cephe ısı kaplama sistemlerinde de Vitra Fix markasıyla faaliyet göstermek üzere çalışmalara başlandı. Ürün geliştirme çalışmaları Ar-Ge bünyesinde devam etmektedir. Isı plakası yapıştırıcısı, plaka sıvası ve çimento esaslı renkli cephe kaplama malzemeleri bu program dahilinde üretilerek pazara verilecektir.

### Bilgi Sistemleri

2004 yılında, İntema'nın internet üzerinden sipariş almaktan, mali işlerinin yönetilmesine, sevkiyattan tahsilatına kadar tüm süreçlerinde verimliliğin artırılması hedefi ile başlatılan SAP projesi tamamlandı ve tüm fonksiyonlar tek bir platformda toplanarak yönetilmeye başlandı. Programın etkin kullanımı ile bilginin yönetilmesinde verimlilik sağlandı. Aynı projenin parçası olan CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) uygulamasıyla da internet üzerinden yetkili satıcılara sunulan hizmetlerin kapsamı genişletildi, yetkili satıcılar kendileri ile ilgili bilgilere İntema ile aynı sistemden erişebilir hale geldiler.

Projenin kullanımının yaygınlaştırılmasıyla raporlama sistemleri de daha etkin kullanılmaya başlandı.

SAP projesi kapsamındaki bilginin yanısıra, yetkili satıcıların, diğer ticari bilgiler, kuruluş ve markalarla ilgili yeniliklerden ve duyurulardan da tek bir platform aracılığıyla haberdar olması amacıyla İntema Portal 2004 yılı sonunda açıldı. Böylece Yetkili Satıcılara yönelik ulaştırılması hedeflenen bilgilerin tümü için de bir iletişim platformunun kullanılması sağlandı.

### İnsan Kaynakları

2004 yılında İntema; katma değer yaratan, dünyaya ve değişime açık, müşteri odaklı kalite anlayışı ve verimlilik ilkelerini benimsemiş çalışanlarıyla sektördeki farklılığını sürdürdü.

Satış kadrolarının gücünü ve yaygınlığını artırmak amacıyla, bölge teşkilatlarında home-office çalışma düzeni yaygınlaştırıldı, toplam home-office çalışan sayısı 14'e ulaştı.

Sürekli gelişim ilkesiyle; İntema çalışanlarına yönelik olarak hazırlanan profesyonel gelişme

programları çerçevesinde, çalışanlara yetkinliklerini ve mesleki uzmanlıklarını artırıcı eğitimler sağlanmaya devam edildi. 2004 yılında ürün bilgisi, bilgi sistemleri, satış becerileri başta olmak üzere çeşitli konularda kişi başı ortalama 33 saatlik eğitim alındı.

İntema'yı geleceğe hazırlamak amacıyla, uzun vadeli hedefler paralelinde çalışanların sahip olması gereken yetkinlikler tanımlandı, değerlendirme merkezi ve süreç analizi çalışmaları sonrasında saptanan gelişmeye açık alanlara göre eğitim programları oluşturuldu.

İntema Mağazaları'na yönelik düzenli olarak Müşteri Memnuniyeti ve Gizli Müşteri araştırmaları yapıldı. Sözkonusu araştırmalar sonucunda saptanan bulgulara göre çalışanlara yönelik eğitim programları oluşturuldu.









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

## Yıllık Çalışma Raporu 2004

### I. GİRİŞ

#### 1. Raporun Dönemi

Bu rapor, İntema kuruluşunun 01.01.2004 - 31.12.2004 çalışma dönemini kapsamaktadır.

#### 2. Ortaklığın Unvanı

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

#### 3. Dönem İçinde Görevli Kurullar

##### Yönetim Kurulu

F. Bülent Eczacıbaşı	Başkan
O. Erdal Karamercan	Üye
M. Sacit Basmacı	Üye
Engin Bayraktar	Üye
A. Şadi Burat	Üye
A. Tayfun İndirkaş	Üye
Hüsamettin Onanç	Üye
Z. Fehmi Özalp	Üye
Ahmet T. Yamaner	Üye

##### Denetleme Kurulu

Tayfun İçten	Denetçi
Bülent Avcı	Denetçi

Denetleme Kurulu, 2004 yılı hesaplarını incelemek üzere toplanacak Olağan Genel Kurul'a kadar görevlidir.

#### 4. Ortaklığın Kayıtlı ve Ödenmiş Sermayesi

Çıkarılmış Sermaye	4.860.000.000.000 TL
Kayıtlı Sermaye	10.000.000.000.000 TL

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

Kuruluş'un hisse senetleri değeri, 2004 yılı başında 2.386 TL ile başlamış, yıl içinde İMKB bileşik endeksi paralelinde değişiklikler göstermiş ve yılın son gününü 2.777 TL ile kapatmıştır.

Son üç yılda dağıtılan kar payı oranları tabloda yer almaktadır.

#### Dağıtılan Kar Payı Oranları

2001	2002	2003
Dağıtılmadı	Dağıtılmadı	Dağıtılmadı

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

Ortaklığın Unvanı	Pay Tutarı (Milyon TL)	Pay Oranı (%)
- Eczacıbaşı Holding A.Ş.	1.333.121	27.4
- Eczacıbaşı Yatırım Holding Ortaklığı A.Ş.	1.013.958	20.9

## II. ÇALIŞMALAR

### A) Yatırımlar:

Eczacıbaşı Yapı Gereçleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye %11 oranında ve nominal değeri ile 6.187.709 milyar TL tutarında olan iştirakimizin, Borsa'da işlem gören hisse senetleri, 31.12.2004 gününü 2.049 TL değerle kapatmıştır. Beş iş gününde ağırlıklı ortalama fiyat ortalaması 1.989 TL olan bu iştirakimizin borsa rayicine göre değeri 12.306.938 milyon TL'dir.

ESİ Eczacıbaşı Sigorta Acenteliği A.Ş.'de %2,5 oranında ve nominal değeri 2.500 milyon TL olan iştirakimiz bulunmaktadır.

### B) Finansal Yapıya İlişkin Bilgiler:

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

Rasyolar	2004	2003
- Cari Oran	0,9730	1,0168
- Likidite Oranı	0,8809	0,8416
- Borçların Aktif Toplamına Oranı	0,7998	0,6863
- Öz Sermayenin Aktif Toplamına Oranı	0,2002	0,3137
- Borçlar Özsermaye Oranı	3,9943	2,1879
- Faaliyet Karlılığı	(0,0198)	(0,0117)
- Özsermaye Karlılığı	(0,0816)	(0,1045)

### C) İdari Faaliyetler:

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

Adı Soyadı	Görevi
Engin Bayraktar	Genel Müdür
Atalay Muharrem Gümrah	Genel Müdür Yardımcısı
Erkan Durusoy	Mali İşler Müdürü
Semin Aksoy	İnsan Kaynakları Müdürü
Ahmet Turgut Sarıkaya	Perakende Kan. Paz. Ve Satış Müd.
Serhat Sabaz	Toplu İşler Müdürü
Ali Hüsnü Badur	Müşteri Hizmetleri Müdürü
Selen Taftalı Çağlar	Mutfak Pazarlama Müdürü
Salim Özen	Yetkili Satıcı Kanalı Satış Müd.
Ufuk Polat	Mutfak Toptan Kanal Satış Müd.
Tayfun Gökşen	Yapı Marketler Satış Müdürü
Arzu Uludağ	Müşteri İlişkileri Müdürü

## 2. Personel Değişiklikleri

2004 yılı başında 228 kişi olan toplam personel sayısı, 2004 yıl içindeki giriş ve çıkış akışıyla birlikte yıl sonunda 243 kişi olmuştur.

## 3. Toplu Sözleşme Uygulaması

Kuruluşta toplu sözleşme uygulaması mevcut olmayıp personel ilişkileri İş Kanunu çerçevesinde yürütölmektedir.

## 4. Kıdem Tazminatları

Çalışanların hak kazandıkları kıdem tazminatı tutarları 31.12.2004'deki duruma göre 2.247.864 milyon TL olup, 2004 yılı sonunda ayrılan karşılık tutarı da 2.247.864 milyon TL'dir.

## 5. Personele Sağlanan Yararlar

Kuruluş çalışanları maaşlı olup, 2004 yılında çalışanlara maaşlarının yanı sıra dökümü altta verilen ikramiye ve sosyal yardımlar ödenmiştir.

- Yılda dört maaş ikramiye,
- Her ay 110 milyon TL brüt sosyal yardım,

Hakeden personele ise,

- 237 milyon TL brüt evlenme yardımı,
  - 128 milyon TL brüt doğum yardımı,
  - 139 milyon TL brüt ölüm yardımı ile
  - 5 hizmet yılını dolduran personele 15 günlük,
  - 10 hizmet yılını dolduran personele 20 günlük,
  - 15 hizmet yılını dolduran personele 25 günlük,
  - 20 hizmet yılını dolduran personele 30 günlük,
  - 25 hizmet yılını dolduran personele 35 günlük,
- maaş tutarında brüt kıdem teşvik ikramiyesi verilmektedir.

## III. KAR DAĞITIM ÖNERİSİ VE SONUÇ

Şirket 2004 yılında kar etmemiştir.

## YÖNETİM KURULU

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

## Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu

### 1. Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Beyanı:

01.01.2004 - 31.12.2004 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 SAHİPLERİ

### 2. Pay Sahipleri İle İlişkiler Birimi:

Henüz pay sahipleri ile ilişkiler birimi olarak kurulmamış olmakla beraber, bu ilişkiler Mali İşler Müdürlüğü tarafından karşılanmaktadır. Birim, Yıl içinde pay sahibi ortaklar, İMKB, SPK ve Takasbank ile olan yazılı ve sözlü iletişimi sağlamaktadır. 2004 yılında sermaye artışı dolayla hisse senetlerini teslim almak amaçlı 14 adet başvuru olmuş, ayrıca 23 adet 2003 yılı faaliyet raporu isteği karşılanmıştır. Bu birimin henüz kurulmamış olması, bu konularda fazla talep olmamasından ve sınırlı faaliyetli bir birimin gereksiz giderlerine katlanmama prensibinden kaynaklanmıştır.

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

Bir adet yazılı bilgi isteği olmuş ve elindeki hisse senetleri ile ilgili pay sahibine bilgi verilmiştir. Pay sahipliği haklarının kullanımını etkileyecek gelişmeler İMKB yolu ile yapılan açıklamalar ile duyurulmaktadır. Dönem içinde elektronik ortam bu amaçla kullanılmamıştır. Ana sözleşmede özel denetçi atanması hakkında bir düzenleme yoktur. Bu konuda dönem içinde herhangi bir talep olmamıştır.

### 4. Genel Kurul Bilgileri:

Dönem içinde olağan genel kurul toplantısı yapılmıştır. Bu toplantı %51,4 nisap ile gerçekleşmiştir. Katılımcılar kurucu ortak olup, halka açık hisse senedi sahiplerinden ve medyadan katılım olmamıştır. Davet İMKB bülteni ve basın yoluyla yapılmıştır.

Genel Kurul öncesi faaliyet raporu ve mali tablolar, ana sözleşme, kar dağıtım önerisi 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 İMKB ve SPK'ya gönderilmekte ayrıca şirket merkezinde incelemeye açık tutulmaktadır.

### 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:

Kara katılımda imtiyaz yoktur. Kar dağıtım kararı genel kurulun yetkisine bırakılmıştır. Faaliyet sonuçları uyarınca kar dağıtım kararı alındığı takdirde, yasal süreleri aşmamak kaydıyla genel kurulca belirlenen tarihte dağıtılır.

### 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:

2004 yılında SPK ve İMBK'ye beş 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 yaptırımını yoktur.

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

Şirketimizin şu an itibarıyla bir internet sitesi bulunmamaktadır. Ancak internet sitesi çalışmaları, kurumsal yönetim ilkelerini de içerecek şekilde 2005 yılı içinde tamamlanarak, aktif kullanıma açılacaktır.

#### 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:

İçeriden öğrenebilecek durumda olan kişiler Yönetim Kurulu üyeleri 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 katılımı 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.

Bugüne kadar çalışanlardan ayrımcılıkla ilgili herhangi bir şikayet alınmamıştır.

#### 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, 1 tanesi icracı (Genel Müdür Engin Bayraktar) olmak üzere 9 üyedir. 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 2004 vizyonumuz "Yapılarda yaşam kalitesini yükselten ürün ve hizmetlerin pazarlamasında akla gelen ilk kuruluştur." 2004 stratejik hedeflerimiz ise büyümek ve verimlilik. Yönetim kurulu aylık toplantılarda bu hedefleri gözden geçirir.

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

Bu konuda yönetim kurulu üyelerinden ikisinin oluşturduğu denetim komitesinden, Holding bünyesindeki mali işler koordinatörlüğünden 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 12 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 2004 yılında hiçbir yönetim kurulu üyesi veya yöneticisine kafalet veya borç vermemiş kredi kullandırmamıştır.

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

## 31 Aralık 2004 ve 2003 Enflasyona Göre Düzeltilmiş Ayrıntılı Bilanço

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe Türk Lirası'nın 31 Aralık 2004 tarihindeki satın alma gücü cinsinden Yeni Türk Lirası (YTL) olarak ifade edilmiştir.)

Aktif (Varlıklar)	Cari Dönem 31.12.2004	Önceki Dönem 31.12.2003
<b>I. Dönen Varlıklar</b>	<b>52.241.919</b>	<b>31.286.905</b>
<b>A. Hazır Değerler</b>	<b>1.315.333</b>	<b>805.777</b>
1. Kasa	35.105	18.596
2. Bankalar	1.279.545	786.112
3. Diğer Hazır Değerler	683	1.069
<b>B. Menkul Kıymetler</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Hisse Senetleri	0	0
2. Özel Kesim Tahvil, Senet ve Bonoları	0	0
3. Kamu Kesimi Tahvil, Senet ve Bonoları	0	0
4. Diğer Menkul Kıymetler	0	0
5. Menkul Kıymetler Değer Düşüklüğü Karş. (-)	0	0
<b>C. Kısa Vadeli Ticari Alacaklar</b>	<b>45.978.191</b>	<b>24.990.127</b>
1. Alıcılar	23.958.187	19.863.234
2. Alacak Senetleri	19.077.194	4.260.204
3. Verilen Depozito ve Teminatlar	0	0
4. Diğer Kısa Vadeli Ticari Alacaklar	4.059.442	2.257.135
5. Alacak Reeskontu (-)	(838.838)	(1.107.535)
6. Şüpheli Alacaklar Karşılığı (-)	(277.794)	(282.911)
<b>D. Diğer Kısa Vadeli Alacaklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Ortaklardan Alacaklar	0	0
2. İştiraklerden Alacaklar	0	0
3. Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar	0	0
4. Kısa Vadeli Diğer Alacaklar	0	0
5. Alacak Reeskontu (-)	0	0
6. Şüpheli Alacaklar Karşılığı (-)	0	0
<b>E. Stoklar</b>	<b>4.583.640</b>	<b>5.121.292</b>
1. İlk Madde ve Malzeme	0	0
2. Yarı Mamüller	0	0
3. Ara Mamüller	0	0
4. Mamüller	0	0
5. Emtia	4.387.053	4.975.542
6. Diğer Stoklar	0	633
7. Stok Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)	0	0
8. Verilen Sipariş Avansları	196.587	145.117
<b>F. Diğer Dönen Varlıklar</b>	<b>364.755</b>	<b>369.709</b>
<b>II. Duran Varlıklar</b>	<b>18.492.897</b>	<b>18.588.125</b>
<b>A. Uzun Vadeli Ticari Alacaklar</b>	<b>8.967</b>	<b>9.969</b>
1. Alıcılar	0	0
2. Alacak Senetleri	0	0
3. Verilen Depozito ve Teminatlar	8.967	9.969
4. Diğer Uzun Vadeli Ticari Alacaklar	0	0
5. Alacak Reeskontu (-)	0	0
6. Şüpheli Alacaklar Karşılığı (-)	0	0
<b>B. Diğer Uzun Vadeli Alacaklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Ortaklardan Alacaklar	0	0
2. İştiraklerden Alacaklar	0	0
3. Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar	0	0
4. Uzun Vadeli Diğer Alacaklar	0	0
5. Alacak Reeskontu (-)	0	0
6. Şüpheli Alacaklar Karşılığı (-)	0	0
<b>C. Finansal Duran Varlıklar</b>	<b>12.315.021</b>	<b>11.632.025</b>
1. Bağlı Menkul Kıymetler	8.083	8.083
2. Bağlı Menkul Kıy. Değ. Düş. Karşılığı (-)	0	0
3. İştirakler	12.306.938	11.623.942
4. İştiraklere Sermaye Taahhütleri (-)	0	0
5. İştirakler Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)	0	0
6. Bağlı Ortaklıklar	0	0
7. Bağlı Ortaklıklara Sermaye Taahhütleri (-)	0	0
8. Bağlı Ortaklıklar Değer Düşüklüğü Karş. (-)	0	0
9. Diğer Finansal Duran Varlıklar	0	0
<b>D. Maddi Duran Varlıklar</b>	<b>3.609.659</b>	<b>3.444.336</b>
1. Arazi ve Arsalar	80.920	80.920
2. Yerüstü ve Yeraltı Düzenleri	0	0
3. Binalar	723.565	723.564
4. Makine, Tesis ve Cihazlar	0	0
5. Taşıt Araç ve Gereçleri	2.444.394	2.084.267
6. Döşeme ve Demirbaşlar	7.270.741	6.480.894
7. Diğer Maddi Duran Varlıklar	214.826	214.827
8. Birikmiş Amortismanlar (-)	(7.124.787)	(6.152.358)
9. Yapılmakta Olan Yatırımlar	0	12.222
10. Verilen Sipariş Avansları	0	0
<b>E. Maddi Olmayan Duran Varlıklar</b>	<b>2.559.250</b>	<b>3.501.795</b>
1. Kuruluş ve Teşkilatlanma Giderleri	256.633	347.209
2. Haklar	745.128	1.078.312
3. Araştırma ve Geliştirme Giderleri	0	0
4. Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar	1.557.489	2.076.274
5. Verilen Avanslar	0	0
<b>F. Diğer Duran Varlıklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Aktif (Varlıklar) Toplamı</b>	<b>70.734.816</b>	<b>49.875.030</b>



Pasif (Kaynaklar)	Cari Dönem 31.12.2004	Önceki Dönem 31.12.2003
<b>I. Kısa Vadeli Borçlar</b>	<b>53.687.113</b>	<b>32.276.357</b>
<b>A. Finansal Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Banka Kredileri	0	0
2. Uzun Vadeli Kredilerin Anapara Taksitleri ve Faizleri	0	0
3. Tahvil Anapara Taksitleri ve Faizleri	0	0
4. Çıkarılmış Bonolar ve Senetler	0	0
5. Diğer Finansal Borçlar	0	0
<b>B. Ticari Borçlar</b>	<b>50.007.497</b>	<b>28.168.569</b>
1. Satıcılar	51.014.610	30.764.894
2. Borç Senetleri	0	0
3. Alınan Depozito ve Teminatlar	0	0
4. Diğer Ticari Borçlar	90.293	34.732
5. Borç Reeskontu (-)	(1.097.406)	(2.631.057)
<b>C. Diğer Kısa Vadeli Borçlar</b>	<b>860.103</b>	<b>1.496.403</b>
1. Ortaklara Borçlar	0	0
2. İştiraklere Borçlar	0	0
3. Bağlı Ortaklıklara Borçlar	0	0
4. Ödenecek Giderler	0	0
5. Ödenecek Vergi, Harç ve Diğer Kesintiler	570.743	1.371.847
6. Ertelenen ve Taksite Bağlanan Devlet Alacakları	0	0
7. Kısa Vadeli Diğer Borçlar	289.360	124.556
8. Borç Reeskontu (-)	0	0
<b>D. Alınan Sipariş Avansları</b>	<b>2.790.062</b>	<b>2.565.039</b>
<b>E. Borç ve Gider Karşılıkları</b>	<b>29.451</b>	<b>46.346</b>
1. Vergi Karşılıkları	0	0
2. Diğer Borç ve Gider Karşılıkları	29.451	46.346
<b>II. Uzun Vadeli Borçlar</b>	<b>2.884.588</b>	<b>2.978.170</b>
<b>A. Finansal Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Banka Kredileri	0	0
2. Çıkarılmış Tahviller	0	0
3. Çıkarılmış Diğer Menkul Kıymetler	0	0
4. Diğer Finansal Borçlar	0	0
<b>B. Ticari Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Satıcılar	0	0
2. Borç Senetleri	0	0
3. Alınan Depozito ve Teminatlar	0	0
4. Diğer Ticari Borçlar	0	0
5. Borç Reeskontu (-)	0	0
<b>C. Diğer Uzun Vadeli Borçlar</b>	<b>636.724</b>	<b>801.562</b>
1. Ortaklara Borçlar	0	0
2. İştiraklere Borçlar	0	0
3. Bağlı Ortaklıklara Borçlar	0	0
4. Ertelenen ve Taksite Bağlanan Devlet Alacakları	0	0
5. Uzun Vadeli Diğer Borçlar	636.724	801.562
6. Borç Reeskontu (-)	0	0
<b>D. Alınan Sipariş Avansları</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>E. Borç ve Gider Karşılıkları</b>	<b>2.247.864</b>	<b>2.176.608</b>
1. Kıdem Tazminatı Karşılıkları	2.247.864	2.176.608
2. Diğer Borç ve Gider Karşılıkları	0	0
<b>III. Özsermaye</b>	<b>14.163.115</b>	<b>14.620.503</b>
<b>A. Sermaye</b>	<b>4.860.000</b>	<b>4.860.000</b>
<b>B. Sermaye Taahhütleri (-)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>C. Emisyon Primi</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>D. Yeniden Değerleme Değer Artışı</b>	<b>12.186.654</b>	<b>11.487.010</b>
1. Duran Varlıklardaki Değer Artışı	0	0
2. İştiraklerdeki Değer Artışı	0	0
3. Borsa'da Oluşan Değer Artışı	12.186.654	11.487.010
<b>E. Yedekler</b>	<b>1.601.082</b>	<b>1.601.082</b>
1. Yasal Yedekler	115.994	115.994
2. Statü Yedekleri	0	0
3. Özel Yedekler	0	0
4. Olağanüstü Yedek	1.485.088	1.485.088
5. Maliyet Artış Fonu	0	0
6. Serm.Eklenecek İst. His. ve Gayr. Satış Kazançları	0	0
7. Geçmiş Yıl Karı	0	0
<b>F. Özsermaye Enflasyon Düzeltme Farkları</b>	<b>52.970.520</b>	<b>52.970.520</b>
<b>G. Net Dönem Karı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>H. Dönem Zararı (-)</b>	<b>(1.157.032)</b>	<b>(3.164.317)</b>
<b>I. Geçmiş Yıllar Zararları (-)</b>	<b>(56.298.109)</b>	<b>(53.133.792)</b>
1. .... Yılı Zararı	(56.298.109)	(53.133.792)
2. .... Yılı Zararı	0	0
I. Çevrim Farkları	0	0
<b>Pasif (Kaynaklar) Toplamı</b>	<b>70.734.816</b>	<b>49.875.030</b>

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

## 31 Aralık 2004 ve 31 Aralık 2003 Tarihleri İtibariyle Enflasyona Göre Düzeltilmiş Bilanço Dipnotları

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe Türk Lirası'nın 31 Aralık 2004 tarihindeki satın alma gücü cinsinden Yeni Türk Lirası (YTL) olarak ifade edilmiştir.)

### 1) İşletmenin fiili faaliyet konusu:

İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama A.Ş. ("İntema" veya "Şirket") 1978 yılında kurulmuştur. Şirket Eczacıbaşı Yapı Grubu'nun ürünlerinin Türkiye çapında pazarlaması ve satışının yanı sıra banyo mutfak yenileme pazarına yönelik ürün ve hizmet bütününe proje ve tasarımından başlayan yönlendirici ve bilgilendirici tanıtım, teşhir, danışmanlık, satış ve satış sonrası hizmetlerini gerçekleştirmektedir.

### 2) Sermayenin %10 ve daha fazlasına sahip ortaklar:

31 Aralık 2004 itibariyle, Şirket'in sermaye yapısı aşağıdaki gibidir:

Hissedar	31 Aralık 2004		31 Aralık 2003	
	Pay Oranı	Pay Tutarı YTL	Pay Oranı	Pay Tutarı YTL
Eczacıbaşı Holding A.Ş.	%27,43	1.333.121	%27,43	1.333.121
Eczacıbaşı Yatırım Holding Ortaklığı A.Ş.	%20,86	1.013.958	%20,86	1.013.958
Halka Arz	%48,52	2.358.278	%48,52	2.358.278
Diğer	%3,19	154.643	%3,19	154.643
Ödenmiş/Çıkarılmış Sermaye	%100,00	4.860.000	%100,00	4.860.000
Enflasyon düzeltme farkı (*)		47.440.914		47.440.914
Sermaye		52.300.914		52.300.914

(\*) Seri XI, No:20 tebliğin 14. maddesi uyarınca yapılan enflasyona göre düzeltme sonucunda ortaya çıkan tutarlar.

### 3) Sermayeyi temsil eden hisse senetlerine tanınan imtiyazlar:

Sermaye yapısı içinde imtiyazlı hisse senedi bulunmamaktadır (31 Aralık 2003: Yoktur).

### 4) Kayıtlı sermaye sistemindeki ortaklıklarda kayıtlı sermaye tutarı:

Şirket'in kayıtlı sermaye tutarı 10.000.000 YTL'dir (31 Aralık 2003: 1.000.000 YTL).

### 5) Yıl içinde yapılan sermaye artırımları ve kaynakları:

Yoktur (2003 yılı içerisinde 972.000 YTL tutarındaki çıkarılmış sermayesini 3.888.000 YTL artırarak 4.860.000 YTL'ye yükselmiştir. Toplam artışın 1.649.306 YTL'si duran varlık yeniden değerlendirme fonundan, 2.235.092 YTL'si iştirakler yeniden değerlendirme fonundan, 977 YTL'si maliyet artış fonundan ve 2.625 YTL'si emisyon priminden karşılanmıştır).

### 6) Yıl içinde ihraç edilen hisse senedi dışındaki menkul kıymetler:

Yoktur (31 Aralık 2003: Yoktur).

### 7) Yıl içinde itfa edilen borçlanmayı temsil eden menkul kıymetler:

Yoktur (31 Aralık 2003: Yoktur).

**8) Cari dönemde duran varlık hareketleri:**

	31 Aralık 2004	31 Aralık 2003
a) Satın alınan, imal veya inşa edilen duran varlıkların maliyeti	1.480.430	2.240.311
b) Satılan veya hurdaya ayrılan maddi duran varlık maliyeti	(228.619)	(51.210)
c) 31 Aralık 2004 itibariyle yapılmakta olan yatırımları yoktur.		

31 Aralık 2003	Başlangıç Tarihi	Bitiş Tarihi	Tamamlanma derecesi	Tutar
Bilgisayar paket programları	31 Temmuz 2003	31 Aralık 2004	%30	12.222

**9) Cari ve gelecek dönemlerde yararlanılacak yatırım indiriminin toplam tutarı:**

Yoktur (31 Aralık 2003: Yoktur).

**10) İşletmenin ortaklar, iştirakler ve bağlı ortaklıklarla olan alacak ve borç ilişkisi:**

	Alacaklar		Borçlar	
	Ticari	Ticari Olmayan	Ticari	Ticari Olmayan
<b>31 Aralık 2004</b>				
<b>Ortaklar</b>				
EKOM Eczacıbaşı Dış Ticaret A.Ş. ("EKOM")	3.640	-	-	-
Girişim Pazarlama A.Ş.	-	-	-	-
Eczacıbaşı İlaç Pazarlama A.Ş.	-	-	-	-
Eczacıbaşı Bilgi İletim Sanayi ve Ticaret A.Ş. ("Eczacıbaşı Bilgi İletim")	-	-	57.885	-
Eczacıbaşı Holding A.Ş.	-	-	91.401	-
	3.640	-	149.286	-
<b>İştirakler</b>				
Eczacıbaşı Yapı Gereçleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. ("EYAP")	-	-	26.201.174	-
<b>Bağlı menkul kıymetler</b>				
ESİ Eczacıbaşı Sigorta Acentalığı A.Ş. ("Eczacıbaşı Sigorta")	-	-	29.463	-
<b>Grup şirketleri</b>				
Eczacıbaşı-Schwarzkopf Kuaför Ürünleri Pazarlama A.Ş. ("Eczacıbaşı-Schwarzkopf")	6.013	-	-	-
Eczacıbaşı İlaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.	3.290	-	-	-
Eczacıbaşı-Beiersdorf Kozmetik Ürünler Sanayi ve Ticaret A.Ş. ("Eczacıbaşı-Beiersdorf")	-	-	-	-
Eczacıbaşı Karo Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	-	-	17.300.442	-
Eczacıbaşı Banyo ve Mutfak Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. ("Eczacıbaşı Banyo ve Mutfak")	-	-	4.633.654	-
Eczacıbaşı-Koramic Yapı Kimyasalları Sanayi ve Ticaret A.Ş. ("Eczacıbaşı-Koramic")	-	-	1.155.373	-
	<b>9.303</b>	-	<b>23.089.469</b>	-

	Alacaklar		Borçlar	
	Ticari	Ticari Olmayan	Ticari	Ticari Olmayan
<b>31 Aralık 2003</b>				
<b>Ortaklar</b>				
EKOM	1.940	-	-	-
Girişim Pazarlama A.Ş.	-	-	4.481	-
Eczacıbaşı İlaç Pazarlama A.Ş.	11.058	-	-	-
Eczacıbaşı Bilgi İletim	-	-	84.886	-
Eczacıbaşı Holding A.Ş.	-	-	116.781	-
	<b>12.998</b>	<b>-</b>	<b>206.148</b>	<b>-</b>
<b>İştirakler</b>				
EYAP	-	-	16.741.413	-
<b>Bağlı menkul kıymetler</b>				
Eczacıbaşı Sigorta	-	-	27.142	-
<b>Grup şirketleri</b>				
Eczacıbaşı-Schwarzkopf	-	-	-	-
Eczacıbaşı İlaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.	-	-	-	-
Eczacıbaşı-Beiersdorf	11.952	-	-	-
Eczacıbaşı Karo Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	-	-	7.578.251	-
Eczacıbaşı Banyo ve Mutfak	-	-	4.441.726	-
Eczacıbaşı-Koramic	-	-	1.200.820	-
	<b>11.952</b>	<b>-</b>	<b>13.220.797</b>	<b>-</b>

**11) Stoklar ve diğer bilanço kalemlerinde uygulanan değerleme, envanter ve amortisman ayırma yöntemleri, bunlarda ve diğer muhasebe politikalarında önceki dönemlere göre yapılan değişiklikler, bu değişikliklerin parasal etkileri ve işletmenin sürekliliği ile dönemsellik varsayımlarını değiştirecek muhtemel gelişmeler ve bunların gerekçeleri:**

**Finansal Tabloların Hazırlanışı:**

Sermaye Piyasası Kurulu ("SPK"), XI/1 sayılı tebliğ ve bu tebliğe değişiklik ve eklemeler yapan diğer tebliğleriyle, 1 Ocak 2003 tarihinden itibaren yürürlüğe girmiş olan SPK'nın yüksek enflasyon dönemlerinde hazırlanacak mali tablolara ilişkin Seri:XI, No:20 sayılı "Yüksek Enflasyon Dönemlerinde Mali Tabloların Düzeltilmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Tebliği" ile Sermaye Piyasası Kanunu'na tabi ortaklıklar ve aracı kurumlar tarafından mali tablo ve raporların hazırlanıp sunulmasına ilişkin ilke ve kurallarını belirlemiştir. Bütün bu ilke ve kurallar bundan sonra SPK tarafından yayımlanan genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri olarak anılacaktır. Dolayısıyla Şirket, mali tablolarını yürürlükteki ticari ve mali mevzuat ile SPK tarafından yayımlanmış genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine göre hazırlamıştır.

SPK'nın Seri XI, No:20 "Yüksek Enflasyon Dönemlerinde Mali Tabloların Düzeltilmesine İlişkin Usul ve Esaslar" ("Enflasyon Tebliği") hakkında tebliği, 2003 yılı içerisinde sona eren ilk yıllık mali tablolardan başlamak üzere yürürlüğe girmiştir. Bununla birlikte, Şirket, mali tablolarını ilk defa 1 Ocak - 31 Aralık 2003 hesap döneminde Enflasyon Tebliği'ne göre düzeltme işlemine tabi tutmuştur.

**a) Enflasyona göre düzeltilmiş mali tabloların hazırlanmasında uygulanan esaslar:**

Türk Lirası'nın dönem sonundaki alım gücündeki değişikliğe yönelik tarihi maliyetler esas alınarak düzenlenmiş mali tablolara yapılacak düzeltmeler, Enflasyon Tebliği'ne dayandırılmıştır. Bu ilkeler yüksek enflasyonun hakim olduğu ekonomiye ait para birimlerinin kullanıldığı durumlarda, SPK tarafından yayımlanan genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine uygun olarak hazırlanan mali tabloların, bilançoların düzenlendiği tarihte geçerli olan Türk Lirası'nın cari satın alma gücünü esas alarak hazırlanmasını ve önceki dönem mali tabloların da karşılaştırma amacıyla aynı değer ölçüleri kullanılarak, yeniden düzenlenmesini öngörmektedir. Bu tebliğin uygulanmasını öngören bir diğer sebep ise yıllık bilanço tarihindeki fiyat endeksi rakamının, ilgili hesap dönemi dahil önceki üçüncü hesap döneminin başındaki fiyat endeksi rakamının iki katını aşması ve ilgili dönemin bilanço tarihindeki fiyat endeksi rakamının, hesap döneminin başına göre %10 veya daha fazla bir oranda artması halinde, içinde bulunulan hesap döneminde yüksek enflasyon döneminin başlamasıdır.

İlişikteki mali tabloların yeniden düzenlenmelerinde kullanılan endeks ve dönüşüm faktörleri aşağıda açıklanmıştır:

Tarihler	Endeks	Düzeltilme Katsayısı
31 Aralık 2004	8.403,8	1,000
31 Aralık 2003	7.382,1	1,138
31 Aralık 2002	6.478,8	1,297

Yukarıda belirtilen mali tabloların enflasyona göre düzeltilmesine ilişkin ana kurallar aşağıdaki gibidir:

- Yüksek enflasyonlu bir ekonominin para birimiyle hazırlanan mali tablolar, bilanço günündeki cari satın alma gücünü esas alarak düzenlenmiştir.
- Mevcut parasal varlık ve borçlar, paranın değerindeki değişimler karşısında nominal değerlerini aynen koruyan ancak satın alma güçleri düşen kalemler olduğu için ve bilanço tarihinde geçerli olan birimden belirtilmiş olduğu için ayrıca düzeltme işlemine tabi tutulmamıştır.
- Parasal olmayan varlık ve borçlar ile öz sermaye kalemleri, bilanço tarihinde geçerli bakiyelerden oluşmadıkları için, uygun düzeltme katsayısı kullanılarak çevrilmektedirler. Maddi duran varlık alımları, satın alma senesine ait, uygun düzeltme katsayısı ile çevrilmektedirler.
- Gelir tablosundaki tüm kalemler bilanço günündeki paranın satın alma gücü cinsinden ifade edilmek amacıyla, gelir ve giderin tahakkuk ettiği tarihler esas alınarak bulunan uygun düzeltme katsayısı (aylık) kullanılarak düzeltme işlemine tabi tutulur.
- Şirket'in net parasal pozisyonu üzerindeki enflasyon etkisi, gelir tablosunda net parasal pozisyon karı olarak gösterilmektedir.

**b) Alacak ve borçlar**

Alım satımdan doğan ve vadeleri bilanço tarihinden sonra sona eren borç ve alacağın vadesine mütenasip devlet iç borçlanma senetleri için borsalarda veya teşkilatlanmış diğer piyasalarda oluşan faiz haddi dikkate alınarak reeskonta tabi tutulur. Söz konusu reeskont tutarlarının vadeleri bilanço tarihinden sonra sona eren borç ve alacaklar doğrudan gelir ve gider yazılmayarak, varlık, borç ve alacak, satış, satışların maliyeti gibi ilgili oldukları kalemlerde ilişkilendirilir.

**c) Şüpheli alacaklar karşılığı**

Şüpheli alacaklar, ödeme süresi geçmiş ve bu nedenle vadesi birkaç defa uzatılmış veya protesto edilmiş, yazı ile birden daha fazla sayıda talep edilmiş ya da dava veya icra safhasına aktarılmış senetli ve senetsiz alacakları kapsamaktadır.

#### ç) Stoklar

Stokların değerlendirilmesinde elde etme maliyeti veya net gerçekleşebilir değerin düşük olanı esas alınmıştır. Stokların birim maliyeti "hareketli ağırlıklı ortalama" yöntemi ile belirlenmektedir. Stoklar, değerlendirme politikası ile uyumlu olarak enflasyon düzeltme işlemine tabi tutulmuştur.

#### d) Finansal duran varlıklar

Şirket'in mali tablolarında gösterilen borsa ve teşkilatlanmış diğer piyasalarda işlem gören finansal duran varlıkları borsa rayici üzerinden, borsa rayici üzerinden değerlendirilmemiş finansal duran varlıkları ise maliyet bedellerinden enflasyon nedeniyle oluşmasına izin verilen yeniden değerlendirme değer artış fonu gibi fonların sermayeye eklenmesi nedeniyle elde edilen tutarlar ve kur farkları dahil finansman giderleri indirildikten sonra kalan tutarlar dikkate alınarak Enflasyon Tebliği'ne göre yeniden düzenlenmiş değerleri ile gösterilmektedir.

#### e) Maddi duran varlıklar ve maddi olmayan duran varlıklar

Amortisman tabi maddi duran varlıklar ile maddi olmayan duran varlıklar, ilgili varlıkların elde etme maliyetinin Enflasyon Tebliği'nin 11. maddesinde açıklandığı şekliyle satın alma senesine ait uygun düzeltme katsayısı ile çevrilmek suretiyle yeniden düzenlenmiş değerleri üzerinden gösterilmektedir. İlgili amortisman ve tükenme ve itfa payları enflasyona göre düzeltilmiş yeni değerleri üzerinden geçmişe şamil olacak şekilde doğrusal amortisman yöntemi kullanılarak hesaplanmıştır.

Amortisman, aşağıda belirtilen ekonomik ömürler ve yöntemler esas alınarak ayrılmaktadır.

	Amortisman Süreleri (Yıl)	Yöntem
Binalar	50	Doğrusal amortisman
Taşıt araç ve gereçleri	4	Doğrusal amortisman
Döşeme ve demirbaşlar	4-10	Doğrusal amortisman
Maddi olmayan duran varlıklar	2-5	Doğrusal amortisman

#### f) Kıdem tazminatı karşılığı

Yürürlükte olan İş Kanunu, şirkette bir hizmet yılını doldurmuş olan her personele sebepsiz olarak işten çıkarma veya emekliliğe hak kazanma askere çağırılma veya ölüm hallerinde kıdem tazminatı ödemeyi öngörmektedir. Ödenecek tazminat, işten çıkarma veya emeklilik tarihindeki ücret esas alınarak, çalışılan her hizmet yılı için bir aylık maaş tutarıdır ve 31 Aralık 2004 tarihi itibarıyla 1.574,74 YTL (2003: 1.389,95 YTL) ile sınırlandırılmıştır. Kıdem tazminatına hak kazananlar için tahakkuk eden hizmet maliyetleri tahakkuk ettikleri dönem sonuçlarına intikal ettirilmiştir.

#### g) Yabancı para işlemler ve yabancı parayla temsil edilen alacak ve borçlar

Yıl içinde yabancı paraya dayalı işlemler, işlem günündeki geçerli kurlar esas alınarak Türk Lirası'na çevrilmiştir. 31 Aralık 2004 tarihli bilançoda yer alan yabancı para cinsinden varlıklar, Maliye Bakanlığı'nca saptanan Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nca yayınlanan dönem sonu döviz alış kurlarıyla, dövizli borçlar ise döviz satış kurları ile Türk Lirası'na çevrilmiştir. Yabancı para işlem ve bilanço kalemlerinin Türk Lirası'na çevrilmesinden doğan kur farkı gelir ve giderleri dönem karının belirlenmesinde gözönüne alınmıştır.

## h) Gelir ve gider tahakkukları

Dönem gelir ve giderleri tahakkuk esasına göre muhasebeleştirilmiştir.

## ı) Vergi karşılığı

Türkiye’de, kurumlar vergisi oranı 2004 yılı için %33’tür. Bu oran daha sonraki yıllar için %30’dur. Bu oran, kurumların ticari kazancına vergi yasaları gereğince indirimi kabul edilmeyen giderlerin ilave edilmesi, vergi yasalarında yer alan istisna (iştirak kazançları istisnası gibi) ve indirimlerin (yatırım indirimi gibi) indirilmesi sonucu bulunacak vergi matrahına uygulanır. Kar dağıtılmadığı takdirde başka bir vergi ödenmemektedir.

30 Aralık 2003 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanan, 5024 sayılı Vergi Usul Kanunu, Gelir Vergisi Kanunu ve Kurumlar Vergisi Kanunu’nda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun (“5024 sayılı Kanun”), kazançlarını bilanço esasına göre tespit eden gelir veya kurumlar vergisi mükelleflerin kanuni mali tablolarını 1 Ocak 2004 tarihinden başlayarak enflasyon düzeltmesine tabi tutmasını öngörmektedir. Mükellefler ayrıca 31 Aralık 2003 tarihli bilançolarını da söz konusu yasada belirtilen esaslar dahilinde enflasyon düzeltmesine tabi tutmak zorundadırlar. Mükellefler, 31 Aralık 2003 tarihli bilançolarını 5024 sayılı Kanun ve Maliye Bakanlığı tarafından 28 Şubat 2004 tarihinde yayımlanan 328 sayılı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği (“Tebliğ”) hükümleri; 2004 yılı üçüncü geçici vergi (Ocak-Eylül) dönemine ait geçici vergi beyanlarını da 5024 sayılı kanun ve 338 Numaralı Vergi Usul kanunu tebliği ve diğer düzenlemelere göre beyan etmek zorundadırlar. Bunun yanı sıra, 5024 sayılı Kanun’da belirtildiği üzere SPK’nın yüksek enflasyon döneminde mali tabloların düzeltilmesine ilişkin düzenlemelerine göre 31 Aralık 2003 tarihli bilançolarını düzeltmek zorunda olan mükellefler söz konusu bilançolarını 5024 sayılı Kanun’da belirtilen esaslar uyarınca yeniden düzeltmek zorunda değildir. Ancak bu şekilde düzeltme yapanlar, bu kanuna göre ayrılacak tutardan fazla amortisman ve karşılık ayıramazlar. Şirket 31 Aralık 2004 tarihi itibarıyla vergi karşılığı hesaplamasını 5024 sayılı yasa ve 338 sayılı tebliğ usul ve esasları ışığında hazırlamıştır.

Ancak, 1 Ocak-31 Aralık 2004 dönemine ilişkin olarak yapılması gereken düzeltme işlemlerinin usul ve esasları konusunda Maliye Bakanlığı tarafından yayınlanmış 337 ve 338 numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği hükümleri çerçevesinde yapılmıştır.

Türkiye’deki bir işyeri ya da daimi temsilcisi aracılığı ile gelir elde eden kurumlar ile Türkiye’de yerleşik kurumlara ödenen kar paylarından (temettüleri) stopaj yapılmaz. Bunların dışında yapılan temettü ödemeleri %10 oranında stopaja tabidir. Karın sermayeye ilavesi, kar dağıtımı sayılmaz ve stopaj uygulanmaz.

Şirketler üçer aylık mali karları üzerinden %33 oranında geçici vergi hesaplar ve o dönemi izleyen ikinci ayın 10’uncu gününe kadar beyan edip 17’nci günü akşamına kadar öderler. Yıl içinde ödenen geçici vergi o yıla ait olup izleyen yıl verilecek kurumlar vergisi beyannamesi üzerinden hesaplanacak kurumlar vergisinden mahsup edilir. Geçici vergi, devlete karşı olan herhangi bir başka mali borçlara da mahsup edilebilir.

En az iki yıl süre ile elde tutulmuş bağlı ortaklıklardaki iştirakler ile gayri menkullerin satışından doğan karlar, satıldıkları yıl sermayeye eklenmeleri şartı ile 31 Aralık 2004 tarihine kadar vergiden istisnadır.

Kurumların 24 Nisan 2003 tarihinden sonra duran varlıklara ilişkin 6 milyar TL’nin üzerindeki yatırım harcamalarının %40’ı -bazı istisnalar hariç- yatırım indirimi istisnasından yararlanarak kurumlar vergisinden istisna edilir. İstisna edilen bu tutarlar üzerinden herhangi bir stopaj da hesaplanmaz. Kurum kazancının yeterli olmaması halinde hesaplanan yatırım indirimi hakkı sonraki yıllara devrolunur. Yatırım indirimi

istisnasından yararlanmak için "Yatırım Teşvik Belgesi" alma zorunluluğu bulunmamaktadır. 24 Nisan 2003 tarihinden önce geçerli olan hükümlere göre kazanılmış yatırım indirimi hakkının kullanılması halinde yararlanan yatırım indirimi istisnası tutarı üzerinden, karın dağıtılıp dağıtılmadığına bakılmaksızın %19,8 oranında stopaj hesaplanacaktır.

Türk vergi mevzuatına göre beyanname üzerinde gösterilen mali zararlar 5 yılı aşmamak kaydıyla dönem kurum kazancından indirilebilirler. Ancak, mali zararlar, geçmiş yıl karlarından mahsup edilemez.

Türkiye'de ödenecek vergiler konusunda vergi otoritesi ile mutabakat sağlamak gibi bir uygulama bulunmamaktadır. Kurumlar vergisi beyannameleri hesap döneminin kapandığı ayı takip eden dördüncü ayın 15 inci günü akşamına kadar bağlı bulunulan vergi dairesine verilir. Bununla beraber, vergi incelemesine yetkili makamlar beş yıl zarfında muhasebe kayıtlarını inceleyebilir ve hatalı işlem tespit edilirse ödenecek vergi miktarları değişebilir.

Bu esaslar altında 31 Aralık 2004 tarihi itibariyle vergi karşılığı ayrılmamıştır.

#### **i) Diğer bilanço kalemleri**

Diğer bilanço kalemleri esas olarak parasal olmayan kalemler hariç olmak üzere kayıtlı değerleriyle yansıtılmıştır.

#### **12) Tebliğin 1 nolu ekinde belirtilen bilanço tarihinden sonra ortaya çıkan ve açıklamayı gerektiren hususlara ilişkin bilgi:**

a) 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere kıdem tazminatı tavanı 1.648,90 YTL'na yükselmiştir. Bu artışın kıdem tazminatı karşılığı hesabına etkisi 86.875 YTL artış şeklinde olacaktır. (2003: 1 Ocak 2004 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere kıdem tazminatı tavanı 31 Aralık 2003 tarihindeki satın alım gücü ile 1.485,43 YTL'na yükselmiştir.).

b) 30 Ocak 2004 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan Türkiye Cumhuriyeti Devletinin Para Birimi Hakkındaki 5083 sayılı kanun uyarınca, 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere Yeni Türk Lirası ("YTL") ve Yeni Kuruş ("YKr"), Türkiye Cumhuriyeti'nin yeni para birimi olmuştur. Yeni Türk Lirası'nın alt birimi Yeni Kuruştur (1 YTL = 100 YKr). Bir önceki para birimi olan Türk Lirası değerleri YTL'ye dönüştürülürken 1 milyon Türk Lirası, 1 YTL'ye eşit tutulmaktadır. Buna göre, Türkiye Cumhuriyeti'nin para birimi Türk Lirası'ndan altı sıfır atılarak sadeleştirilmiştir.

Hukuki sonuç doğuran tüm yasa, mevzuat, idari ve hukuki işlem, mahkeme kararı, kıymetli evrak ve her türlü belgenin yanı sıra ödeme ve değişim araçlarında, Türk Lirası'na yapılan referanslar, yukarıda belirtilen dönüşüm oranı ile YTL cinsinden yapılmış sayılmaktadır. Sonuç olarak, 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren YTL, mali tablo ve kayıtların tutulması ve gösterimi açısından Türk Lirası'nın yerini almış bulunmaktadır.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun 30 Kasım 2004 tarihli duyurusuna istinaden, 31 Aralık 2004 tarihinde sona eren döneme ilişkin mali tablolar, karşılaştırma amacıyla kullanılacak olan bir önceki döneme ait finansal verileri de dahil olmak üzere, YTL cinsinden gösterilmiş, önceki dönem mali tabloları da sadece karşılaştırma amacıyla YTL cinsinden ifade edilmiştir.



13) Şarta bağlı zararlar ile her türlü şarta bağlı kazançlara ilişkin bilgi:

a) Şirket'in "davalı" olduğu ve devam etmekte olan davalar:

	31 Aralık 2004 YTL	31 Aralık 2003 YTL	Açıklamalar
Maddi tazminat davaları	73.272	28.622	İş kazaları ve iş akdi feshi ile ilgili tazminat tahsillerine ilişkin davalar

b) Şirket'in "davacı" olduğu ve devam etmekte olan davalar:

	31 Aralık 2004 YTL	31 Aralık 2003 YTL	Açıklamalar
Bayi ve müşterilerden alacağın tahsili davaları	235.756	919.106	Vadesi geçmiş olan alacakların tahsili ile bayi ve müşterilerden borçlarına karşılık alınmış olan çeklerin karşılıksız çıkmasından dolayı açılan alacakların tahsili davaları.

14) İşletmenin gayri safi kar oranları üzerinde önemli ölçüde etkide bulunan muhasebe tahminlerinde değişikliklere ilişkin bilgi ve bunların parasal etkileri:

Yoktur (31 Aralık 2003: Yoktur).

15) Aktif değerler üzerinde mevcut bulunan toplam ipotek veya teminat tutarları:

Yoktur (31 Aralık 2003: Yoktur).

16) Aktif değerlerin toplam sigorta tutarı:

Sigortalanan Aktifin Cinsi	31 Aralık 2004		31 Aralık 2003	
	Sigortaya Esas Alınan Tutar	Aktifte Kayıtlı Tutar	Sigortaya Esas Alınan Tutar	Aktifte Kayıtlı Tutar
Maddi duran varlıklar ve stoklar	35.142.899	15.121.499	33.644.986	14.572.870
Kasa	2.296.300	35.105	2.246.296	18.596
	<b>37.439.199</b>	<b>15.156.604</b>	<b>35.891.282</b>	<b>14.591.466</b>

**17) Alacaklar için alınmış olan ipotek ve diğer teminatların toplam tutarı:**

	31 Aralık 2004	31 Aralık 2003
Alınan ipotekler	19.459.540	24.138.695
Alınan teminat mektupları	2.495.615	2.715.790
Alınan teminat senetleri	300.200	391.918
Alınan teminat çekleri	10.000	-
	<b>22.265.355</b>	<b>27.246.403</b>

**18) Pasifte yer almayan taahhütlerin toplam tutarı:**

	31 Aralık 2004	31 Aralık 2003
Satıcılara ciro edilen çekler	42.190.116	86.450.525
Verilen teminat mektubu	175.836	150.082
	<b>42.365.952</b>	<b>86.600.607</b>

31 Aralık 2004 itibariyle satıcılara ciro edilen çeklerin vadesi gelmemiş kısmı 2.289.624 YTL'dir (31 Aralık 2003: 14.767.946 YTL'dir). Şirket, 2004 yılı içerisinde finansman politikasında değişiklik yaparak satıcılara ciro edilen müşteri çeklerinde önemli tutarda azaltma yapmıştır.

**19) Bankalardaki mevduatın bloke olanına ilişkin tutarlar:**

Bloke mevduatların tutarı 411.435 YTL'dir. Bloke mevduat doğrudan tahsilat sistemi nedeniyle bloke edilmiş olup 3 Ocak 2005 tarihi itibariyle blokajı kaldırılmıştır (31 Aralık 2003: 97.736 YTL).

**20) Bilançoda maliyet bedeli üzerinden gösterilmiş menkul kıymetlerin ve finansal duran varlıkların borsa rayiçlerine göre, borsa rayiçleri üzerinden gösterilmiş menkul kıymetlerin ve finansal duran varlıkların maliyet bedellerine göre değerlerini gösteren bilgi:****31 Aralık 2004**

Hisse Senetleri	Adet	Ağırlıklı Ortalama Fiyatı (TL)	Piyasa Değeri YTL	Nakdi Tarihi Maliyet Bedeli YTL
EYAP	6.187.500.000	1.989	12.306.938	120.284

**31 Aralık 2003**

Hisse Senetleri	Adet	Ağırlıklı Ortalama Fiyatı (TL)	Piyasa Değeri YTL	Nakdi Tarihi Maliyet Bedeli YTL
EYAP	2.750.000.000	4.227	11.623.942	120.284

31 Aralık 2004 tarihi itibariyle finansal duran varlıklar grubunu oluşturan ve tarihi elde etme maliyeti 2.500 YTL olan bağlı menkul kıymetler herhangi bir borsada işlem görmemektedirler ve bilançoda endekslenmiş tutar üzerinden gösterilmektedir.

**21) Menkul kıymetler ve bağlı menkul kıymetler grubu içinde yer alıp işletmenin ortakları, iştirakleri ve bağlı ortaklıkları tarafından çıkarılmış bulunan menkul kıymet tutarları ve bunları çıkaran ortaklıklar:**

Yoktur (31 Aralık 2003: Yoktur).

22) Mali tablolardaki “diğer” ibaresini taşıyan hesap kalemlerinden dahil olduğu grubun toplam tutarının %20’sini veya bilanço aktif toplamının %5’ini aşan kalemlerin ad ve tutarları:

	31 Aralık 2004	31 Aralık 2003
<b>Diğer kısa vadeli ticari alacaklar</b>		
Kredi kartı ile yapılan satışlardan alacaklar	4.059.442	2.257.135
<b>Diğer dönen varlıklar</b>		
Gelecek aylara ait giderler	297.090	299.988
Gelir tahakkukları	11.371	8.897
Peşin ödenen vergi ve fonlar	45.802	60.611
Devreden KDV	10.492	-
Diğer	-	213
	<b>364.755</b>	<b>369.709</b>
<b>Diğer maddi olmayan duran varlıklar</b>		
Özel Maliyetler		
- Maliyet	2.902.039	2.792.903
- İtfa payları (-)	(1.612.597)	(1.154.785)
	<b>1.289.442</b>	<b>1.638.118</b>
Bilgisayar Paket Programları		
- Maliyet	1.868.751	1.866.060
- İtfa payları (-)	(1.600.704)	(1.427.904)
	<b>268.047</b>	<b>438.156</b>
	<b>1.557.489</b>	<b>2.076.274</b>
<b>Kısa vadeli diğer borçlar</b>		
Gelecek aylara ait gelirler	289.360	124.556
<b>Diğer borç ve gider karşılıkları</b>		
Dışarıdan sağlanan fayda ve hizmetler	29.451	46.346
<b>Uzun vadeli diğer borçlar</b>		
Gelecek yıllara ait gelirler	636.724	801.562
<b>Faaliyetle ilgili diğer gelirler ve karlar</b>		
Tedarikçilere faturalanan müşterilere yapılan masraflar ile ilgili gelirler	16.004.906	11.602.029
Reeskont geliri	9.373.575	9.031.873
Diğer	355.235	286.138
	<b>25.733.716</b>	<b>20.920.040</b>

---

<b>Diğer Faaliyetlerden Giderler ve Zararlar</b>	<b>31 Aralık 2004</b>	<b>31 Aralık 2003</b>
Tedarikçilere faturalanan müşterilere yapılan masraflar	16.000.157	11.592.021
Reeskont gideri	12.783.697	12.247.419
Diğer	40.893	38.349
	<b>28.824.747</b>	<b>23.877.789</b>

<b>Diğer olağanüstü gelirler ve karlar</b>		
Maddi duran varlık satış geliri	76.895	218.924
Sigorta tazminat gelirleri	62.017	66.967
Diğer	15.700	14.639
	<b>154.612</b>	<b>300.531</b>

<b>Diğer olağanüstü giderler ve zararlar</b>		
Bağış ve yardımlar	331	42.288
Maddi duran varlık satış zararı	4.809	6.614
Para ve vergi cezaları	5.817	1.165
Gecikme zamları	86	1.004
Diğer	12.489	23.307
	<b>23.532</b>	<b>74.378</b>

**23) “Diğer Alacaklar” ile “Diğer Kısa veya Uzun Vadeli Borçlar” hesap kalemi içinde bulunan ve bilanço aktif toplamının yüzde birini aşan, personelden alacaklar ile personele borçlar tutarlarının ayrı ayrı toplamları:**

Yoktur (31 Aralık 2003: Yoktur).

**24) Ortaklar, iştirakler ve bağlı ortaklıklardan alacaklar nedeniyle ayrılan şüpheli alacak tutarları ve bunların borçluları:**

Yoktur (31 Aralık 2003: Yoktur).

**25) Vadesi gelmiş bulunan ve henüz vadesi gelmeyen alacaklar için ayrılan şüpheli alacak tutarları:**

31 Aralık 2004 tarihi itibarıyla vadesi gelmiş bulunan alacaklar için ayrılan şüpheli alacak tutarı 276.999 YTL, vadesi gelmemiş bulunan alacaklar için ayrılan şüpheli alacak tutarı 795 YTL'dir (31 Aralık 2003 tarihi itibarıyla vadesi gelmiş bulunan alacaklar için ayrılan şüpheli alacak tutarı 282.006 YTL, vadesi gelmemiş bulunan alacaklar için ayrılan şüpheli alacak tutarı 905 YTL'dir).

26) İşletme ile dolaylı sermaye ve yönetim ilişkisine sahip iştirakler ve bağlı ortaklıkların dökümü, iştirakler ve bağlı ortaklıklar hesabında yer alan ortakların isimleri ve iştirak oran ve tutarları, söz konusu ortaklıkların düzenlenen en son mali tablolarında yer alan dönem karı veya zararı, net dönem karı veya zararı ile bu mali tabloların ait olduğu dönem, SPK standartlarına göre hazırlanıp hazırlanmadığı, bağımsız denetime tabi tutulup tutulmadığı ve bağımsız denetim raporunun olumlu, olumsuz ve şartlı olmak üzere hangi türde düzenlendiği

#### 31 Aralık 2004

Ticaret Unvanı	İştirak Oranı	İştirak Tutarı	En Son Mali Tabloların Ait Olduğu Dönem	Dönem Karı veya (Zararı)	Net Dönem Karı veya (Zararı)	01	02	03
			1 Ocak 2004					
EYAP	%11	12.306.938	-31 Aralık 2004	(5.372.004)	(5.372.004)	U	GT	OL

#### 31 Aralık 2003

Ticaret Unvanı	İştirak Oranı	İştirak Tutarı	En Son Mali Tabloların Ait Olduğu Dönem	Dönem Karı veya (Zararı)	Net Dönem Karı veya (Zararı)	01	02	03
			1 Aralık 2003					
EYAP	%11	11.623.942	-31 Aralık 2003	522.483	(1.985.299)	U	GT	OL

\* Enflasyona göre düzeltilmiş mali tablolardan alınmıştır.

#### NOTLAR:

01 Mali tabloların SPK standartlarına uygunluğu

02 Mali tabloların bağımsız denetimden geçip geçmediği

03 Bağımsız denetim raporu görüşü

U = Uygun

GT = Geçti

OL = Olumlu

Ş = Şartlı

D = Uygun Değil

GD = Geçmedi

OZ = Olumsuz

27) İştirakler ve bağlı ortaklıklarda içsel kaynaklardan yapılan sermaye artırımını nedeniyle elde edilen bedelsiz hisse senedi tutarları:

Yoktur (31 Aralık 2003: EYAP'den elde edilen bedelsiz hisse nominal tutarı 5.912.500 YTL'dir).

28) Taşınmazlar üzerinde sahip olunan aynı haklar ve bunların değerleri:

Yoktur (31 Aralık 2003: Yoktur).

## 29) Duran varlıklarda son üç yılda yapılan yeniden değerlendirme tutarları:

Bu mali tablolarda Enflasyon Tebliği uygulaması gereklerince özsermaye hesaplarının düzeltme işlemine tabi tutulması sırasında yeniden değerlendirme fonu gibi enflasyon nedeniyle oluşan fonlar özsermayeden indirilmiştir. Bu sebepten dolayı bu mali tablolarda yeniden değerlendirme fonu hesabı yer almamaktadır.

## 30) Yabancı paralarla temsil edilen ve kur garantisi olmayan alacak ve borçlar ile aktifte mevcut yabancı paraların ayrı ayrı tutarları ve YTL'na dönüştürme kurları:

### 31 Aralık 2004

	Para cinsi	Yabancı para tutarı	Kur (TL)	YTL
<b>Varlıklar</b>				
Bankalar	EURO	377.439,06	1,8268	689.506
	USD	15.105,74	1,3421	20.273
				709.779
Senet	EURO	23.594	1,8268	43.102
Alicilar	GBP	1.270,23	2,5765	3.273
Kasa	EURO	1.910	1,8268	3.489
	USD	2.470	1,3421	3.315
	GBP	2.775	2,5765	7.150
				<b>13.954</b>
<b>Yükümlülükler</b>				
Saticilar	EURO	77.689,26	1,8356	<b>142.606</b>

### 31 Aralık 2003

	Para cinsi	Yabancı para tutarı	Kur (TL)	YTL
<b>Varlıklar</b>				
Banka	EURO	168.560	1,7451	294.150
	USD	20	1,3958	28
				<b>294.178</b>
<b>Yükümlülükler</b>				
Saticilar	EURO	50.546	1,7535	88.632

**31) Ortaklar, iştirakler ve bağılı ortaklıklar lehine verilen garanti, taahhüt, kefalet, avans, ciro gibi yükümlülüklerin tutarı:**

2004 yılı içerisinde iştiraklere ciro edilen çekler toplamı 7.857.854 YTL'dir ve 31 Aralık 2004 tarihi itibarıyla vadesi gelmeyen kısmı yoktur (31 Aralık 2003: İştiraklere ciro edilen çekler toplamı 18.496.437 YTL'dir. Bu tutarın 31 Aralık 2003 tarihi itibarıyla vadesi gelmemiş kısmı 4.348.240 YTL'dir).

**32) Kategorileri itibarıyla dönem içinde çalışan personelin ortalama sayısı:**

	1 Ocak - 31 Aralık 2004	1 Ocak - 31 Aralık 2003
Aylık Ücretli Personel	199	192
Sorumlu Uzman Yönetici	26	22
Üst Düzey Yönetici	12	8
	<b>237</b>	<b>222</b>

**33) Mali tabloları önemli ölçüde etkileyen ya da mali tabloların açık, yorumlanabilir ve anlaşılabilir olması açısından açıklanması gerekli olan diğer hususlar:**

a) SPK'nın Seri XI, No: 20 "Yüksek Enflasyon Dönemlerinde Mali Tabloların Düzeltmesine İlişkin Usul ve Esaslar" ("Enflasyon Tebliği") hakkında tebliği, 2003 yılı içerisinde sona eren ilk yıllık mali tablolardan başlamak üzere yürürlüğe girmiştir. Bununla birlikte, Şirket, mali tablolarını ilk defa 1 Ocak - 31 Aralık 2003 hesap döneminde Enflasyon Tebliği'ne göre düzeltme işlemine tabi tutmuştur. SPK'nın 27 Nisan 2004 tarih MSD-10/312-8975 ile MSD-10/303-9009 sayılı ve İMKB'nın 28 Nisan 2004 tarih ve 1575 sayılı yazılarına istinaden Şirket 31 Aralık 2004 tarihi itibarıyla maliyet esasına göre mali tablo düzenlememiş olup, bu nedenle gerek Kurul'a gerekse de Borsa'ya tarihi mali tablolar gönderilmemiştir.

b) Şirket, SPK'nın 1 Aralık 2004 tarih MSD-10/832-43399 ve İMKB'nın 1 Aralık 2004 tarih 1800 sayılı yazılarına istinaden 31 Aralık 2004 tarihi itibarıyla Seri:XI, No:20'ye göre düzenlenen mali tablolar ve karşılaştırma amacıyla kullanılacak olan bir önceki döneme ait finansal veriler dahil olmak üzere YTL cinsinden, 50 YKr ve üzerindeki değerlerin 1 YTL'ye tamamlayarak ve bu tutarların altındaki değerleri dikkate almadan, YKr hanesi olmaksızın küsüratsız bir şekilde kamuya açıklamıştır.

c) 31 Aralık 2004 ve 31 Aralık 2003 tarihi itibariyle "Özsermaye Enflasyon Düzeltmesi Farkları" hesabının kaynakları aşağıda belirtilmiştir.

	<b>Tarihi</b>	<b>Düzeltilmiş</b>	<b>Özsermaye Enflasyon</b>
	<b>Değerler</b>	<b>Değerler</b>	<b>Düzeltilme Farkları</b>
<b>31 Aralık 2004</b>			
Sermaye	4.860.000	52.300.914	47.440.914
Yasal Yedekler	115.994	1.240.080	1.124.086
Olağanüstü Yedek	1.485.088	5.890.608	4.405.520
	<b>6.461.082</b>	<b>59.431.602</b>	<b>52.970.520</b>

<b>31 Aralık 2003</b>			
Sermaye	4.860.000	52.300.914	47.440.914
Yasal Yedekler	115.994	1.240.080	1.124.086
Olağanüstü Yedek	1.485.088	5.890.608	4.405.520
	<b>6.461.082</b>	<b>59.431.602</b>	<b>52.970.520</b>

d) SPK'nın, 15 Kasım 2003 tarihli Seri XI, No: 25 sayılı "Sermaye Piyasasında Muhasebe Standartları Hakkında Tebliğ"i ("Tebliğ") 1 Ocak 2005 tarihinden sonra sona eren ilk ara mali tablolardan geçerli olmak üzere yürürlüğe girmiştir. Ayrıca SPK'nın bu Tebliğ'e eklemeler yapan Seri: XI, No: 27 sayılı "Sermaye Piyasasında Muhasebe Standartları Hakkında Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" Madde 1'de de işletmelerin Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'nı uygulamaları, Tebliğ'de öngörülen düzenleme ve ilan yükümlülüklerinin yerine getirilmesi hükmünde olduğu belirtilmektedir.

Dolayısıyla, Şirket 1 Ocak 2005 tarihinden sonra sona eren ilk ara mali tablolardan geçerli olmak üzere mali tablolarını yukarıda belirtilen tebliğ kapsamında Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na uygun olarak hazırlayacaktır.



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

## 1 Ocak-31 Aralık 2004 Hesap Dönemlerine Ait Ayrıntılı Gelir Tablosu (Enflasyona Göre Düzeltilmiş)

(Tutarlar Yeni Türk Lirası ("YTL") olarak Türk Lirasının 31.12.2004 tarihindeki alım gücü ile ifade edilmiştir.)

	31.12.2004	31.12.2003
<b>A. Brüt Satışlar</b>	312.247.928	273.403.284
1. Yurtiçi Satışlar	312.247.928	272.108.326
2. Yurtdışı Satışlar	0	0
3. Diğer Satışlar	0	1.294.958
<b>B. Satışlardan İndirimler (-)</b>	(112.602.676)	(122.870.831)
1. Satıştan İadeler (-)	(1.473.162)	(1.589.260)
2. Satış İskontoları (-)	(111.129.514)	(121.276.670)
3. Diğer İndirimler (-)	0	(4.901)
<b>C. Net Satışlar</b>	199.645.252	150.532.453
<b>D. Satışların Maliyeti (-)</b>	(176.682.807)	(130.125.476)
<b>Brüt Satış Karı (Zararı)</b>	<b>22.962.445</b>	<b>20.406.977</b>
<b>E. Faaliyet Giderleri (-)</b>	(22.811.535)	(22.357.476)
1. Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-)	0	0
2. Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	(16.272.813)	(16.476.989)
3. Genel Yönetim Giderleri (-)	(6.538.722)	(5.880.487)
<b>Esas Faaliyet Karı (Zararı)</b>	<b>150.910</b>	<b>(1.950.499)</b>
<b>F. Diğer Faaliyetlerden Gelirler ve Karlar</b>	26.016.335	21.316.540
1. İştiraklerden Temettü Gelirleri	16.697	10.847
2. Bağlı Ortaklıklardan Temettü Gelirleri	0	0
3. Faiz ve Diğer Temettü Gelirleri	265.922	385.653
4. Faaliyetle İlgili Diğer Gelirler ve Karlar	25.733.716	20.920.040
<b>G. Diğer Faaliyetlerden Giderler ve Zararlar (-)</b>	(28.824.747)	(23.877.789)
<b>H. Finansman Giderleri (-)</b>	(28.594)	(18.584)
1. Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	(28.594)	(18.584)
2. Uzun Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	0	0
<b>Faaliyet Karı (Zararı)</b>	<b>(2.686.096)</b>	<b>(4.530.332)</b>
<b>I. Olağanüstü Gelirler ve Karlar</b>	179.287	310.013
1. Konusu Kalmayan Karşılıklar	882	6.227
2. Önceki Dönem Gelir ve Karları	23.793	3.256
3. Diğer Olağanüstü Gelirler ve Karlar	154.612	300.530
<b>J. Olağanüstü Giderler ve Zararlar (-)</b>	(23.532)	(85.234)
1. Çalışmayan Kısım Giderleri ve Zararları (-)	0	0
2. Önceki Dönem Gider ve Zararları (-)	0	(10.856)
3. Diğer Olağanüstü Giderler ve Zararlar (-)	(23.532)	(74.378)
<b>K. Net Parasal Pozisyon Karı/(Zararı)</b>	1.373.309	1.141.236
<b>Dönem Karı (Zararı)</b>	<b>(1.157.032)</b>	<b>(3.164.317)</b>
<b>L. Ödenecek Vergi ve Yasal Yükümlülükler (-)</b>	0	0
<b>Net Dönem Karı (Zararı)</b>	<b>(1.157.032)</b>	<b>(3.164.317)</b>

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

## 1 Ocak-31 Aralık 2004 ve 2003 Dönemine Ait Enflasyona Göre Düzeltilmiş Ayrıntılı Gelir Tablosu Dipnotları

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe Türk Lirası'nın 31 Aralık 2004 tarihindeki satın alma gücü cinsinden Yeni Türk Lirası (YTL) olarak ifade edilmiştir.)

### 1) Dönemin tüm amortisman giderleri ile itfa ve tükenme payları:

	31 Aralık 2004	31 Aralık 2003
a) Amortisman giderleri	972.429	1.182.348
aa) Normal amortisman giderleri	972.429	1.182.348
ab) Yeniden değerlendirilmeden doğan amortisman gideri	-	-
b) İtfa ve tükenme payları	1.056.603	1.103.403
	<b>2.029.032</b>	<b>2.285.751</b>

### 2) Dönemin reeskont ve karşılık giderleri:

Reeskont gideri	12.783.697	12.247.419
Kıdem tazminatı karşılık gideri	378.834	443.561
Şüpheli alacak karşılık gideri	23.073	78.806
	<b>13.185.604</b>	<b>12.769.786</b>

### 3) Dönemin tüm finansman giderleri:

Net parasal pozisyon karı	1.373.309	1.141.236
Kur farkı giderleri	26.984	31.620
Doğrudan gider yazılanlar	28.594	18.584
	<b>1.440.827</b>	<b>1.191.440</b>

### 4) Cari döneme ait finansman giderlerinden ortaklar, bağlı ortaklık ve iştiraklerle ilgili olan kısım:

Yoktur (31 Aralık 2003: Yoktur).

### 5) Ortaklar, bağlı ortaklık ve iştiraklerle cari dönem içerisinde yapılan alış ve satışlar:

	1 Ocak - 31 Aralık 2004		1 Ocak - 31 Aralık 2003	
	Satışlar	Alışlar	Satışlar	Alışlar
	YTL	YTL	YTL	YTL
<b>Ortaklar</b>				
EKOM	-	-	26.191	-
Eczacıbaşı İlaç Pazarlama A.Ş.	5.982	-	11.308	-
Girişim Pazarlama A.Ş.	1.739	-	-	-
Eczacıbaşı Bilgi İletim	-	659.930	-	1.152.004
	<b>7.721</b>	<b>659.930</b>	<b>37.499</b>	<b>1.152.004</b>



6) Ortaklar, bağı ortaklık ve iştiraklerden alınan ve bunlara ödenen faiz, kira benzerleri:

	1 Ocak - 31 Aralık 2004		
	Kira giderleri	Hizmet giderleri	Diğer giderler
<b>Ortaklar:</b>			
Eczacıbaşı Holding A.Ş.	1.019.488	1.186.242	-
Eczacıbaşı Bilgi İletim	-	1.059.938	-
	1.019.488	2.246.180	-
<b>Bağı Menkul Kıymetler:</b>			
Eczacıbaşı Sigorta	-	321.132	-
<b>Grup Şirketleri:</b>			
Eczacıbaşı-Beiersdorf	-	-	-

	1 Ocak - 31 Aralık 2003		
	Kira giderleri	Hizmet giderleri	Diğer giderler
<b>Ortaklar:</b>			
Eczacıbaşı Holding A.Ş.	980.832	1.118.993	-
Girişim Pazarlama A.Ş.	-	4.582	-
Eczacıbaşı Bilgi İletim	-	144.782	-
	980.832	1.268.357	-
<b>Bağı Menkul Kıymetler:</b>			
Eczacıbaşı Sigorta	-	241.545	-
<b>Grup Şirketleri:</b>			
Eczacıbaşı-Beiersdorf	-	-	16.110

	Hizmet gelirleri	
	1 Ocak - 31 Aralık 2004	1 Ocak - 31 Aralık 2003
<b>Ortaklar:</b>		
Eczacıbaşı Holding A.Ş.	2.081	2.081
<b>İştirakler</b>		
EYAP	9.329.570	4.667.569
<b>Grup Şirketleri</b>		
EKOM	54.850	3.235
Eczacıbaşı-Koramic	400.226	344.123
Eczacıbaşı Karo Seramik San. ve Tic. A.Ş.	3.716.927	4.714.853
Eczacıbaşı Banyo ve Mutfak	2.324.697	1.994.543

**7) Yönetim kurulu başkan ve üyeleriyle genel müdür, genel koordinatör, genel müdür yardımcıları gibi üst düzey yöneticilere cari dönemde sağlanan ücret ve benzeri menfaatlerin toplam tutarı:**

Şirket'in 31 Aralık 2004 tarihi itibarıyla Yönetim kurulu başkan ve üyeleriyle genel müdür, genel koordinatör, genel müdür yardımcıları gibi üst düzey yöneticilere cari dönemde sağlanan ücret ve benzeri menfaatlerin toplam tutarı 2.092.168 YTL'dir (31 Aralık 2003: 1.758.104 YTL).

**8) Amortisman hesaplama yöntemleri ile bu yöntemlerde yapılan değişikliklerin dönemin amortisman giderlerinde meydana getirdiği artış (+) veya azalış (-):**

Yoktur.

**9) Stok maliyeti hesaplama sistemleri:**

Stok maliyeti "hareketli ağırlıklı ortalama maliyet" yöntemine göre hesaplanmaktadır.

**10) Varsa, tamamen veya kısmen fiili stok sayımı yapılamamasının gerekçeleri:**

31 Aralık 2004 itibarıyla fiili stok sayımı yapılmıştır.

**11) Yurtiçi ve yurtdışı satışlar hesap kalemi içinde yer alan ürün, hurda, döküntü gibi maddelerin satışları ile hizmet satışlarının ayrı ayrı toplamalarının brüt satışların yüzde yirmisini aşması halinde bu madde ve hizmetlere ilişkin tutarları:**

Hurda, döküntü gibi maddelerin satışları ile hizmet satışlarının ayrı ayrı toplamaları, brüt satışların yüzde yirmisinin altında kalmıştır.

Ürün	31 Aralık 2004	31 Aralık 2003
Vitra Karo Seramik	105.649.592	107.260.446

**12) İşletmenin varsa satışları ile ilgili teşvik ve sübvansiyonlar hakkında bilgi:**

Şirketin cari dönemde yapmış olduğu satışlarıyla ilgili teşvik ve sübvansiyon yoktur (31 Aralık 2003: Yoktur).

**13) Önceki döneme ilişkin gelir ve karlar ile önceki döneme ait gider ve zararların tutarlarını ve kaynakları gösteren açıklayıcı notlar:**

Önceki döneme ilişkin gelir ve karların 16.128 YTL'si şüpheli alacak tahsilatından oluşmaktadır ve 7.665 YTL'si diğer önceki döneme ilişkin gelir ve karlarıdır (31 Aralık 2003: Önceki döneme ilişkin gelir ve karlar 3.256 YTL ve önceki döneme ait gider ve zararlar 10.856 YTL'dir).

**14) Adi ve imtiyazlı hisse senetleri için ayrı ayrı gösterilmek koşuluyla, hisse başına kar ve kar payı oranları:**

Yoktur (31 Aralık 2003: Yoktur).

**15) Her bir ana üretim grubu için ayrı ayrı olmak üzere, işletmenin dönem içerisinde gerçekleştirdiği mal ve hizmet üretim miktarlarındaki değişimleri:**

Şirket üretim yapmamaktadır.

**16) Her bir ana satış grubu için ayrı ayrı olmak üzere, işletmenin dönem içinde gerçekleştirdiği mal ve hizmet satış miktarlarındaki değişimleri:**

Ana Satış Grubu	Ölçü Birimi	2004	2003	Değişim
		Satış Miktarı	Satış Miktarı	Oranı (%)
Karo Seramik	M2	5.646.754	4.113.437	%37
Su Armatürü	Adet	1.732.273	1.335.021	%30
Vitrifiye	Adet	650.402	559.917	%16
Banyo Küveti	Adet	35.814	26.607	%35
Yapı Kimyasalları	Ton	18.548	15.158	%22
Banyo-Mutfak Dolabı	Modül	18.730	18.046	%4
<b>Toplam</b>		<b>8.102.521</b>	<b>6.068.186</b>	

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

## 31 Aralık 2004-31 Aralık 2003 Hesap Dönemlerine Ait Kar Dağıtım Tablosu

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe Türk Lirası'nın 31 Aralık 2004 tarihindeki satın alma gücü cinsinden Yeni Türk Lirası (YTL) olarak ifade edilmiştir.)

	2004	2003
<b>A - Dönem Karının Dağıtımı</b>		
1- Dönem Karı/(Zararı)	(1.157.032)	(3.164.317)
2- Ödenecek Vergi ve Yasal Yükümlülükler (-)	-	-
- Kurumlar Vergisi	-	-
<b>Net Dönem Karı</b>	<b>(1.157.032)</b>	<b>(3.164.317)</b>
3- Birinci Tertip Yasal Yedek (-)	-	-
<b>Dağıtılabilir Net Dönem Karı</b>	<b>(1.157.032)</b>	<b>(3.164.317)</b>
4- Olağandışı Yedekler	-	-
<b>B - Hisse Başına Kar (TL/%)</b>		
1- Adi Hisse Senedi Sahiplerine (TL/%)	-	-

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

## 31 Aralık 2004-31 Aralık 2003 Tarihinde Sona Eren Dönemlere Ait Nakit Akım Tablosu

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe Türk Lirası'nın 31 Aralık 2004 tarihindeki satın alma gücü cinsinden Yeni Türk Lirası (YTL) olarak ifade edilmiştir.)

	31 Aralık 2004	31 Aralık 2003
<b>A - Dönem Başı Nakit Mevcudu</b>	<b>805.777</b>	<b>642.989</b>
<b>B - Dönem İçi Nakit Girişleri</b>	<b>206.496.276</b>	<b>168.406.985</b>
1. Satışlardan Elde Edilen Nakit	178.925.885	146.522.296
a) Net Satış Hasılatı	199.645.252	150.532.142
b) Alacaklardaki (Satışlardan Kaynaklanan) Azalışlar	(20.719.367)	(4.009.846)
c) Alacaklardaki (Satışlardan Kaynaklanan) Artışlar (-)	-	-
2. Diğer Faaliyetlerden Gelirler ve Karlardan Dolayı Sağlanan Nakit	27.549.986	20.860.028
a) Diğer Faaliyetlerle İlgili Gelir ve Karlar	26.016.335	21.316.496
b) Nakit Girişi Sağlamayan Gelir ve Karlar (-)	1.533.651	(456.468)
3. Olağanüstü Gelir ve Karlardan Sağlanan Nakit	179.287	310.013
4. Kısa Vadeli Borçlardaki Artış (Alımlarla İlgili Olmayan)	-	-
5. Uzun Vadeli Borçlardaki Artış (Alımlarla İlgili Olmayan)	(164.838)	334.646
6. Sermaye Artırımından Sağlanan Nakit	-	-
7. Diğer Nakit Girişleri	5.955	380.002
<b>C - Dönem İçi Nakit Çıkışları</b>	<b>205.986.721</b>	<b>168.244.196</b>
1. Maliyetlerden Kaynaklanan Nakit Çıkışı	155.839.879	123.654.540
a) Satışların Maliyeti	176.682.807	130.125.207
b) Stoklardaki Artış	-	-
c) Borçlardaki (Alımlardan Kaynaklanan) Azalış	(20.305.277)	(4.336.707)
d) Borçlardaki (Alımlardan Kaynaklanan) Artış (-)	-	-
e) Stoklardaki Azalış (-)	(537.651)	(2.133.959)
d) Nakit Çıkışı Gerektirmeyen Giderler (-)	-	-
2. Faaliyet Giderlerinden Dolayı Nakit Çıkışı	20.799.495	19.927.558
a) Araştırma ve Geliştirme Giderleri	-	-
b) Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri	14.604.578	14.523.028
c) Genel Yönetim Giderleri	5.510.873	4.988.090
d) Nakit Çıkışı Gerektirmeyen Giderler (-)	684.044	416.440
3. Diğer Faaliyetlerden Giderler ve Zararlardan Dolayı Nakit Çıkışı	28.824.747	23.877.739
4. Finansman Giderlerinden Dolayı Nakit Çıkışı	28.594	18.584
5. Olağanüstü Gider ve Zarardan Dolayı Nakit Çıkışı	23.532	85.233
6. Duran Varlık Yatırımları Nedeniyle Nakit Çıkışı	1.432.506	2.251.738
7. Kısa Vadeli Borçların Anapara Ödemeleri (Alımlarla İlgili Olmayan)	411.277	(459.830)
8. Uzun Vadeli Borçların Anapara Ödemeleri	-	-
9. Vergiler	-	-
10. Temettü Ödemeleri	-	-
11. Diğer Nakit Çıkışları	-	-
12. Parasal pozisyon değişimi	(1.373.309)	(1.111.365)
<b>D - Dönem Sonu Nakit Mevcudu</b>	<b>1.315.333</b>	<b>805.777</b>
<b>E. Nakit Artış</b>	<b>509.556</b>	<b>162.789</b>

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

## 31 Aralık 2004-31 Aralık 2003 Tarihlerinde Sona Eren Dönemlere Ait Satışların Maliyeti Tablosu

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe Türk Lirası'nın 31 Aralık 2004 tarihindeki satın alma gücü cinsinden Yeni Türk Lirası (YTL) olarak ifade edilmiştir.)

	31 Aralık 2004	31 Aralık 2003
<b>Ticari Faaliyet</b>		
A. Dönem Başı Emtia Stoku (+)	4.976.175	6.967.754
B. Dönem İçi Alışlar (+)	176.093.685	128.133.897
C. Dönem Sonu Emtia Stoku (-)	(4.387.053)	(4.976.175)
<b>Satışların Maliyeti</b>	<b>176.682.807</b>	<b>130.125.476</b>



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

## 1 Ocak-31 Aralık 2004 Hesap Dönemine Ait Denetleme Kurulu Raporu

İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama A.Ş. Genel Kurulu' na

Ortaklığın Unvanı	İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama A.Ş.
Merkezi	İstanbul
Sermayesi	4.860.000.000.000.- TL
Faaliyet Konusu	İnşaat ve tesisat malzemeleri konusunda yatırım yapmak ve alım satım faaliyetinde bulunmak.
Denetçi veya Denetçilerin adı ve görev süreleri, ortak veya Kuruluş personeli olup olmadıkları	Tayfun İçten - Bülent Avcı Bir yıl. Denetçiler Kuruluş'un ortağı veya personeli değildir.
Katılınan Yönetim Kurulu ve yapılan Denetleme Kurulu toplantıları sayısı	Yönetim kurulu toplantılarına katılmamış, Dört kez denetleme kurulu toplantısı yapılmıştır.
Ortaklık hesapları, defter ve belgeleri üzerinde yapılan incelemenin kapsamı, hangi tarihlerde inceleme yapıldığı ve varılan sonuç	Kuruluş'ta Nisan, Temmuz, Ekim ve Aralık 2004 aylarında yapılan İncelemelerde, defter ve kayıtların zamanında, doğru ve yasalara uygun biçimde tutulup işlendiği, yönetime ilişkin kararların usulüne uygun tutulan karar defterine geçirildiği görülmüştür.
Türk Ticaret Kanunu'nun 353'üncü mad desinin 1'inci fıkrasının 3 numaralı bendi gereğince ortaklık veznesinde yapılan sayımların sayısı ve sonuçları	Altı kez kasa sayımı yapılmış ve fiili kasa mevcudunun kayıtlara uygunluğu tesbit edilmiştir.
Türk Ticaret Kanunu'nun 353'üncü maddesinin 1'inci fıkrasının 4 numaralı bendi gereğince yapılan inceleme tarihleri ve sonuçları	Ay sonları itibarıyla yapılan denetimlerde, fiili durumun kayıtlara uygun olduğu görülmüştür.
İntikal eden şikayet ve yolsuzluklar ve bunlar hakkında yapılan işlemler	Şikayet ve yolsuzluk yoktur.

İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama Anonim Şirketi'nin 01.01.2004 - 31.12.2004 dönemi hesap ve işlemlerinin Türk Ticaret Kanunu, ortaklığın esas sözleşmesi ve diğer mevzuat ile genel kabul görmüş muhasebe ilke ve standartlarına göre incelemiş bulunmaktayız. Görüşümüze göre içeriğini benimsediğimiz ekli 31.12.2004 tarihi itibarıyla düzenlenmiş bilanço, ortaklığın anılan tarihteki mali durumunu; 01.01.2004 - 31.12.2004 dönemine ait gelir tablosu, anılan döneme ait faaliyet sonuçlarını gerçeğe uygun ve doğru olarak yansıtmaktadır.

Bilançonun ve gelir tablosunun onaylanmasını ve Yönetim Kurulu'nun aklanmasını oylarınıza arz ederiz.

Tayfun İçten

**Denetleme Kurulu**

Bülent Avcı

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

## 1 Ocak-31 Aralık 2004 Hesap Dönemine Ait

### Bağımsız Denetim Raporu

---

1. İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama A.Ş.'nin ("Şirket") 31 Aralık 2004 tarihi itibarıyla enflasyona göre düzeltilmiş bilançosunu ve bu tarihte sona eren hesap dönemine ait enflasyona göre düzeltilmiş gelir tablosunu incelemiş bulunuyoruz. Bu mali tabloların tümü Türk Lirası'nın 31 Aralık 2004 tarihindeki satın alma gücü cinsinden Yeni Türk Lirası olarak ifade edilmiştir. İncelememiz, Sermaye Piyasası Kurulu ("SPK") tarafından yayımlanmış genel kabul görmüş denetim ilke, esas ve standartlarına uygun olarak yapılmış ve dolayısıyla hesap ve işlemlerle ilgili olarak muhasebe kayıtlarının kontrolü ile gerekli gördüğümüz diğer denetim yöntem ve tekniklerini içermiştir.

2. Görüşümüze göre, söz konusu mali tablolar, tüm önemli taraflarıyla, İntema İnşaat ve Tesisat Malzemeleri Yatırım ve Pazarlama A.Ş.'nin 31 Aralık 2004 tarihindeki gerçek mali durumunu ve bu tarihte sona eren hesap dönemine ait gerçek faaliyet sonucunu, SPK tarafından yayımlanmış genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine (bakınız bilanço dipnotu 11) uygun olarak doğru bir biçimde yansıtmaktadır.

**Başaran Nas Serbest Muhasebeci**  
**Mali Müşavirlik Anonim Şirketi**  
**(a member of**  
**PricewaterhouseCoopers)**

Coşkun Şen, SMMM  
Sorumlu Ortak, Başdenetçi

İstanbul, 10 Mart 2005

---



