

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

1) GİRİŞ

1. Raporun Dönemi:

Bu rapor, İntema kuruluşunun 1 Ocak 2008– 31 Aralık 2008 çalışma dönemini kapsamaktadır.

2. Ortaklığın Ünvanı:

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

3. Dönem İçinde Görevli Kurullar:

Yönetim Kurulu

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

Denetleme Kurulu

Tayfun İçten	Denetçi
Bülent Avcı	Denetçi

Denetleme Kurulu, 2008 yılı hesaplarını incelemek üzere toplanacak Olağan Genel Kurul'a kadar görevlidir.

4. Ortaklığın Kayıtlı ve Ödenmiş Sermayesi:

Çıkarılmış Sermaye	4.860.000YTL
Kayıtlı Sermaye	10.000.000YTL

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

Kuruluş'un hisse senetleri değeri, 2008 yılı başında 6,40 YTL ile başlamış, dönem içinde İMKB bileşik endeksi paralelinde değişiklikler göstermiş ve dönemin son gününü 2,40 YTL ile kapatmıştır.

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

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

Ortaklığın Ünvanı	Pay Tutarı (YTL)	Pay Oranı (%)
- Eczacıbaşı Holding A.Ş.	1.333.121	27.4
- Eczacıbaşı Yatırım Holding Ortaklığı A.Ş.	1.013.958	20.9

5. İşletmenin Performansını Etkileyen Ana Etmenler ve Beklentiler:

Dağıtım etkinliğimizden güç alarak, Vitra-Artema ve İntema Mutfak ürünlerinin yanısıra, en üst segmentteki gücümüzü artırmak ve ithal ısrarı olan müşteri kitlesini kazanmak amacıyla yerel pazarda Villeroy & Boch ürünlerine ek olarak başta Burgbad olmak üzere yeni ürünlerin dağıtım ve pazarlama etkinliği arttırılacaktır.

Yetkili satıcı bazında gider/satış oranı ve stratejik konumu değerlendirilerek verimliliği, Yapı Ürünleri Grubuna katkısı sürekli ölçülecektir. İhtisaslaşma ve hizmet gerektiren ürün gruplarında yeni yetkili satıcılıklar oluşturulmasına devam edilecektir.

Perakende mağazacılık alanında stratejik plan döneminde öncelik mutfak ve katma değeri yüksek ürün gruplarında olmak üzere, servis seviyesi yükseltilerek, reel büyüme hedeflenecektir. Söz konusu büyüme hedefi yeni açılacak mutfak mağazalarıyla desteklenecektir.

Yapı market kanalının İntema toplam satışları içindeki payı arttırılacak, marka değeri ve pazar dengeleri korunacaktır. Ürün farklılaşması ile kanal çakışması engellenmeye çalışılacaktır. Bu kanalda en çok yatırım yaparak büyüyen Koçtaş'ın büyümesinden en üst düzeyde faydalanılacaktır.

Mutfak yetkili satıcı kanalının etkin, verimli yapılanması ve yayılımı geliştirilecektir. Büyüme sadece İstanbul-Ankara-İzmir illerinde yeni yetkili satıcılıklar ile, diğer illerde ise mevcutların verimini arttırmak ile olacaktır.

V&B sofa ürünlerinde bilinirliği arttıracak pazarlama ve perakende mağazacılık faaliyetleri yürütülecek ve yaygınlığı arttırmak çerçevesinde başta Monev olmak üzere, hediyelik satışlarına girilip, Beymen, Vakko gibi mağazalarda V&B ile yer alınacaktır.V&B sofa ürünleri otel-restoran-kafe grubunda nitelikli müşteri bazımız geliştirilip, bu noktada kalıcı büyümeler elde etmek hedeflenmektedir.

6. İşletmenin Gelişimi Hakkında Yapılan Ongörüler:

Yapı Ürünleri Grubu Stratejileri paralelinde büyüme sağlanacaktır, 2008 yılsonu tahminine göre 2011 yılında YTL bazında % 14; EURO bazında % 3 büyüme öngörülmüştür.

2009 – 2011 plan döneminde en önemli büyüme, %25 ile 2008 yılında yeniden yapılandırılan perakende iş alanı olacaktır.

Perakende mağazacılık alanındaki gelişme gerek mevcut mağazaların iyileşme süreçleri, gerek V&B sofa ürünleri mağazalarının eklenmesi ile sağlanacaktır.

Ürün grupları arasında 2009 – 2011 dönemindeki en önemli büyüme oranı V&B Karo'nun yurtiçi pazar yayılımının sağlanması sonucunda elde edilirken, bunu V&B Banyo işi takip edecektir. Ana ürün gruplarımız plan döneminde 2009 yılında kaydecekleri küçülmeleri takip eden yıllardaki büyümelerle kapatarak plan dönemi sonunda %9-10 büyüme sağlayacaklardır.

Ortalamaların üzerinde büyüyecek ürün gruplarımız ise Burgbad alımı ile yeniden yapılanan Banyo Mobilyaları ve yeni iş alanlarına girecek Vitra Fix ürün grupları olacaktır.

7. İşletmenin Faaliyet Gösterilen Sektör ve Sektör İçindeki Yeri:

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

Vitra ve Artema'da, Pazar liderliğini koruyarak Pazar liderliği 2009 yılında da korunacaktır. Vitra Küvet'te Stratejik rakiplerimiz olan Sanica, Corin ve Artemis'ten pazar payı olarak 2009 yılında pazar liderliği hedeflenmektedir. Küvet ürün grubunda kaybedilmiş pazar liderliği 2009 senesinde tekrar kazanılacaktır.

Vitra Karo'da Türkiye pazarında ikincilik korunacaktır. V&B Karo'nun yaygınlaşması ile beraber pazar lideri Çanakkale Seramik ile aramızdaki fark azaltılacaktır. Bununla beraber projelerde ilk tercih edilen marka konumlanması sürdürülecektir. Vitra Fix ürün grubunda pazar ikinciliği yeni ürünler ile pekiştirilecektir.

Mutfak mobilyalarında pazar ikinciliği sürdürülerek özellikle orta – üst gruptaki pazar payının artırılması, nitelikli projelerde etkinliğin artırılması temel stratejimiz olacaktır.

Banyo mobilyalarında markalı mobilyalar içindeki liderlik, rakipler ile ara artırılarak sürdürülecektir.

2011 yılında Villeroy & Boch markasını ithal lüks sofralar ürünleri kategorisinde ev ve otel ürünleri sektörlerinde 1 numaralı marka yapmak hedeflenmektedir.

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

Üretim faaliyetimiz olan İntema Mutfak üretim tesisimizin yıllık 60.000 modül üretim kapasitesi bulunmaktadır. 2007 Ocak - Aralık döneminde 38.721 modül olan üretim adedimiz %14 küçülerek, 2008 Ocak– Aralık döneminde 33.248 adet olarak gerçekleşmiştir. 2007 Ocak - Aralık döneminde 14.235.23 YTL olan net Satışlar %5 büyüyerek ise 2008 yılında 14.882.333 YTL olarak gerçekleşmiştir. 2008 yılı Ocak-Aralık döneminde 361.114 YTL yurt dışı satış gerçekleşmiştir.

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

2008 yılsonunda 2007'ye göre toplam ürün satışlarında tutarsal olarak %4, genel olarak tüm ürün gruplarında miktarsal olarak büyüme sağlanmıştır.

Bu duruma paralel olarak, mutfak ürün grubu hariç, birim fiyatlarda düşüş yaşanmıştır.

10.İşletmenin Finansal yapısını iyileştirmek için Alınması Düşünülen Önlemler:

Alacak/ teminat oranının 2007'de %48, 2008'de % 55 ve 2009 da %80 olması planlanmıştır.

2008 yılında yeni ürün stokları iyi yönetilmiş ve bütçenin altında 10.444.789 TL stok ile kapatılmıştır. 2009 yılında da Stok yönetimine dikkat edilecektir.

Tahsilat ve ödeme vadeleri bütçe düzeyinde tutulmasına dikkat edilecektir.

Perakende mağazacılık konusunda 2008 yılında yürütülen çalışma çıktıları pekiştirilerek, uzun dönemli perakende yönetim ve gelişim sürecinin ana yapısı şeklini alacaktır. Bu alandaki gelişimler diğer perakende alanlara da yaygınlaştırılacaktır.

İş süreçlerinin iyileştirilmesi için lojistik yönetiminde gelişim projeleri artırılarak yürütülecek, bunun sonucunda karlılık ve müşteri memnuniyeti konusunda önemli gelişmeler sağlanacaktır.

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

Toptan kanalda münhasırlık esasına dayanan yapının geliştirilmesi, buna eklenen yeni yetkili satıcı modelleri ile güçlenmesi ile satış yönetimi, bölge yönetimi yapısında da geliştirmelere ihtiyaç duyulacaktır. Bu gelişimler 2009 – 2010 döneminde pazar koşulları, bölge yapıları ve öncelikler gözönünde bulundurularak yapılacaktır.

Verimlilik çerçevesinde marj katkısı düşük grup dışı ürünlerden ve operasyonlardan çıkılacaktır. Perakende konumlandırılmamız ve gücümüz kullanılarak grup dışı tedarikçilerden sürekli fon yaratılmaya sağlanacaktır. Bu fon da satış arttırıcı faaliyetlerde değerlendirilecektir.

Brüt karlılığı göreceli olarak yüksek mutfak iş alanı, özellikle perakendede geliştirilecektir.

Mutfak iş alanında dış tedarik esaslı büyüme stratejisi sürdürülürken, Burgbad satınması ile oluşan know-how'un mutfak işimize hızlı indirgenmesi sağlanacaktır.

II) ÇALIŞMALAR**A) Yatırımlar:**

Eczacıbaşı Yapı Gereçleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye % 6,19 oranında ve nominal değeri ile 6.187.500 YTL tutarında olan iştirakimizin, 31.12.2008 günü borsa rayicine göre değeri 6.311.250 YTL'dir.

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

B) Finansal Yapıya İlişkin Bilgiler:

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

Rasyolar	2008	2007
- Cari Oran	0,9782	0,9826
- Likidite Oranı	0,8761	0,8919
- Borçların Aktif Toplamına Oranı	0,9126	0,8066
- Öz Sermayenin Aktif Toplamına Oranı	0,0874	0,1934
- Borçlar Öz Sermaye Oranı	10,444	4,1719
- Faaliyet Karlılığı	0,0342	(0,0077)
- Öz Sermaye Karlılığı	(0,0316)	(0,0352)

C) İdari Faaliyetler :**1. Kuruluş Yöneticileri ve Görevleri Aşağıdaki Gibidir:**

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

Adı Soyadı	Görevi
Atalay Muharrem Gümrah	Genel Müdür
Erkan Durusoy	Mali İşler Müdürü
Semin Aksoy	İnsan Kaynakları Müdürü
Serhat Sabaz	Yetkili Satıcı Kanalı Satış Müdürü
Tayfun Gökşen	Lojistik Müdürü
Arzu Uludağ Elazığ	Müşteri İlişkileri Müdürü
Eser Ersoy	Toplu İşler Satış Müdürü
Ufuk Polat	Mutfak Toptan Kanal Satış Müdürü (14.11.2008'de ayrıldı.)
Ahmet Turgut Sarıkaya	Pazarlama Müdürü (V&B Karoseramik ve Banyo Ürünleri-14.11.2008'de ayrıldı.)

2. Personel Değişiklikleri:

2008 yılı başında 287 kişi olan toplam personel sayısı, 2008 yılı içindeki giriş ve çıkış akışıyla birlikte yıl sonunda 302 kişi olmuştur.

3. Toplu Sözleşme Uygulaması:

Şirketin 01.01.2007 tarihinden itibaren geçerli olan toplu iş sözleşmesinin bitiş süresi 31.12.2008'dir. Yeni dönemle ilgili görüşmeler devam etmektedir.

4. Kıdem Tazminatları:

Çalışanların hak kazandıkları kıdem tazminatı tutarları 31.12.2008'deki duruma göre 1.056.373 YTL olup, 2008 yılı sonunda ayrılan karşılık bu tutar kadar olmuştur.

5. Personele Sağlanan Yararlar:

Kuruluş çalışanları maaşlı olup, yılda dört maaş ikramiye ve her ay 110 YTL brüt sosyal yardım verilmektedir.

6. Bölge Temsilcilikleri:

Şirketin İstanbul dışında Ankara, İzmir ve Adana'da Satış Mağazası; Adana, Ankara, İzmir, Samsun ve Antalya'da Bölge Temsilcilikleri; Diyarbakır, Bozüyük/Bilecik, Tuzla/İstanbul' da Outlet Satış Mağazaları bulunmaktadır. Bununla birlikte Türkiye'nin 46 ilinde halen faaliyetde bulunan Yetkili Bayi Satış ağı mevcuttur.

YÖNETİM KURULU
