

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

**01 OCAK – 31 ARALIK 2011  
HESAP DÖNEMİNE AİT**

**YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

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

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

### 1) GİRİŞ

#### 1. Raporun Dönemi:

Bu rapor, İntema kuruluşunun 1 Ocak 2011 – 31 Aralık 2011 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 Onağ	Üye
Mustafa Sacit Basmacı	Üye
Atalay Muharrem Gümrah	Murahhas Üye
Ahmet Tahsin Yamaner	Üye
Levent Giray	Üye

##### Denetleme Kurulu

Tayfun İçten	Denetçi
Bülent Avcı	Denetçi

Denetleme Kurulu, 2011 yılı hesaplarını incelemek üzere toplanacak Olağan Genel Kurul'a kadar görevlidir.

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

Çıkarılmış Sermaye	4.860.000TL
Kayıtlı Sermaye	10.000.000TL

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

Kuruluş'un hisse senetleri değeri, 2011 yılı başında 7,58 TL ile başlamış, dönemin son gününü 10,89 TL ile kapatmıştır.

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

Ortaklığın Ünvanı	Pay Tutarı (TL)	Pay Oranı (%)
- Eczacıbaşı Yatırım Holding Ortaklığı A.Ş.	2.117.406	43,57
- Eczacıbaşı Holding A.Ş.	1.333.121	27,43

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

İntema genelinde 480.472 bin TL satış ile bütçeye göre %113, geçen yılın aynı dönemine göre 96.771 bin TL üzerinde satış ile % 125 seviyesine ulaşılmıştır.

Toptan Kanal İncelendiğinde; Üreticiden Toptan Kanal satışları bütçeye göre % 100, geçen yıla göre %112 seviyesindedir. Tüm satış büroları geçen yılın ve bütçenin üzerinde performans göstermiştir. İntema cirosunun % 40'ı Üreticiden Toptan Kanal satışlarıdır.

Toplu İş Kanalı, geçen yıla göre % 137, bütçeye göre %132 seviyesindedir. İntema cirosunun %33'ü Toplu İş satışlarıdır.

Perakende Kanal'da geçen yıla göre %132, bütçeye göre %110 seviyesindedir. 2 yeni mağazanın açılması ile toplam 23 Adet Banyo ve Mutfak ürünleri satış noktasına ulaşılmıştır. İzmir Villeroy Boch Mağaza'nın ise 2011 yılı sonunda kapatılma kararı alınarak İstanbul'daki 2 mağaza ile faaliyetlerine devam etmesi kararı alınmıştır.

Yapı Marketler Kanalı, 2011 yılında yeni müşterilerin katılması ve mevcut müşterilerimizin mağaza sayılarını arttırmaları ile satışlarda 2010 yılına göre % 134, bütçeye göre ise %118 gerçekleşme sağlamıştır.

## 6. İşletmenin Gelişimi Hakkında Yapılan Öngörüler:

2009 yılı sonunda Mağazacılığın yeniden yapılandırılmasına yönelik başlatılan çalışmalar 2011 yılında da devam etmiştir. Bu kapsamda Eskişehir ve Gaziantep Mağazaları açılmış, Diyarbakır Mağazada ise teşhir çalışmaları başlatılmıştır. Mağazacılık faaliyetlerimizin yaygınlaştırılması amacı ile Diyarbakır Mağaza ve bir başka mağazanın da açılması 2012 yılı planında bulunmaktadır.

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

2011 yılı sonunda Pazar araştırma sonuçlarına göre Yapı Ürünleri Grubu SSG, Armatür ve Küvet ürün gruplarında pazar lideri, Karo ürün grubunda ise pazarda ikinci sırada yer almaktadır.

Pazar araştırma sonuçları;

- SSG ürün grubunda Vitra % 27,5 , Norm %6,8
- Armatür ürün grubunda Artema%18,5, Punto %4,1
- Banyo Küvetleri %25,1
- Karo ürün grubunda ise Pazar payı %12

## 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 bulunmamaktadır.

## 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:

Banyo ürün gruplarında; 2011 yılında Burgbad Banyo Mobilyaları dışındaki tüm ürün grupları bütçe ve geçen yılın üzerinde performans göstermiştir.

Birim fiyat gelişimine bakıldığında, tüm dağıtım kanallarında ürün grupları birim fiyat hedeflerinin üzerindedir. 2011 yılında Eko ürün gruplarındaki büyüme kontrol altına alınmıştır. Yılın başında yetkili satıcılar ile bağlantılar yapılmış ve hedeflenen satış adetlerinin üzerine çıkılmasına izin verilmemiştir. Bu sayede Norm SSG ve Punto Markalı armatür satışları tutarsal, adetsel ve birim fiyat hedefleri gerçekleştirilmiştir. Birim fiyatta ise geçen yıl ile aynı seviyede kalınmıştır. Satışların orta-üst segment ürünlere kayması nedeni ile 2010 yılının aksine birim fiyatta hedeften sapmaların olmadığı başarılı bir yıl olmuştur.

Eyap Banyo Mobilyaları ürün grubumuzda toplu işlerdeki büyümenin beklentimiz üzerinde gerçekleşmesi birim fiyat hedeflerinde sapmaya neden olsada 2010 yılına göre adetsel olarak %150 tutarsal olarak ise %186 performans gösterilmiştir. 2012 yılında da en yüksek bütçe hedefi olan ürün grubumuz Banyo Mobilyasıdır. Toplu iş projelerindeki tercih edilirliliğimiz devam edecektir. Bunun yanında yeni serilerin satış hattına alınması perakende de satış bütçelerinin gerçekleştirilmesi hedeflenmektedir.

Kaplama ürün gruplarımıza bakıldığında; Vitra Karo ürün grubumuzda tutarsal, adetsel ve birim fiyat olarak bütçe seviyesindedir. Villeroy Boch Karo ürün grubunda ise adesel ve tutarsal olarak geçen yılın ve bütçenin çok üzerinde satış performansı görülmüştür. Birim fiyatta ise toplu iş satışlarının payının artması ile hedefin gerisinde kaldığı bir yıl olmuştur.

Mutfak Mobilyalarında tutarsal olarak bütçeye %110, geçen yıla göre %131, birim fiyatta ise geçen yılın üzerinde ve bütçe seviyesinde gerçekleşme sağlanmıştır. 2010 yılında olduğu gibi Toplu iş projelerinin satıştaki payının yüksek olmasına rağmen birim fiyatın 2010 yılının çok üzerinde olması orta- üst segment ürünlerin tercih edildiğini göstermiştir. 2011 yılında yeni yetkili satıcılıklar verilmesi ve Mağazacılık faaliyetlerimizin yeniden yapılandırılmasının da etkisi ile İntema Mutfak satışlarının tüm kanallarda payının artmasına neden olmuştur.

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

2011 yılı sonu itibariyle 10,5 milyon TL ürün stoğu bulunmaktadır. 2010 yılına göre %20 artış olmasına rağmen 2011 yılı için hedeflenen bir stok seviyesidir. Perakende satış noktalarımızın artması ve yeni açılan mağazaların teşhir stokları stok seviyesinde artışa neden olmuştur. Bunun yanında ürün bulunurluğumuzun arttırılması hedeflenerek teslimat süreleri geriye çekilmiştir. Atıl stok satışları ile stok seviyesinin indirilmesi çalışmalarımız devam etmiştir.

Net işletme sermayesi yönetimine odaklanılması sonucu 2010 yılının ve bütçenin altında Performans gösterilmiştir. Satıştan alacak gün sayısı 9 gün, üreticilere ödeme gün sayısı ise geçen yılın 10 gün gerisindedir. 2011 yılı ortalama stok gün sayımız ise geçen yılın ve bütçenin 2 gün gerisindedir.

2010 yılında 80 ülke ile başladığımız dış satım operasyonu 90 ülkeye ulaşmıştır. Bu bölgelere yapılan giderler karşılığı Eyap ve Vitra Karo ürünlerinden %5 komisyon geliri yaratılmıştır. Bu pazarlarda bir çok ülkede yaşanan olumsuz gelişmeler sonucu 2011 yılında bütçe hedefinin gerisinde kalınmıştır. Özellikle Arap ve Körfez bölgesindeki satış kaybı diğer pazarlardaki satışların arttırılması ile toplam dış satım operasyonumuz %87 seviyelerine ulaşması sağlanmıştır.

## II) ÇALIŞMALAR

### A) Yatırımlar:

Eczacıbaşı Yapı Gereçleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye % 5,48 oranında ve nominal değeri ile 6.187.500 TL tutarında olan iştirakimizin, 31.12.2011 günü borsa kapanış seansı en yüksek fiyatına göre değeri 17.325.000 TL'dir.

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

### B) Finansal Yapıya İlişkin Bilgiler:

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

<b><u>Rasyolar</u></b>	<b><u>2011/12</u></b>	<b><u>2010/12</u></b>
- Cari Oran	0,9043	0,9712
- Likidite Oranı	0,8188	0,9055
- Borçların Aktif Toplamına Oranı	0,8984	0,8494
- Öz Sermayenin Aktif Toplamına Oranı	0,1016	0,1506
- Öz Sermaye /Borçlar Oranı	0,1131	0,1774
- Faaliyet Karlılığı	0,0041	(0,0018)
- Öz Sermaye Karlılığı	0,0137	(0,0541)

### C) İdari Faaliyetler :

#### 1. 2011 yılında görev yapan Kuruluş Yöneticileri ve Görevleri Aşağıdaki Gibidir:

<b><u>Adı Soyadı</u></b>	<b><u>Görevi</u></b>
Ender Buruk	Genel Müdür Vekili
Levent Giray	Pazarlama Başkan Yardımcısı
Eser Ersoy	Gelişen Pazarlar Direktörü
Berna Erbilek	Pazarlama Direktörü
Erkan Durusoy	Mali İşler Müdürü
Serhat Sabaz	Toplu İşler Satış Müdürü
Arzu Uludağ Elazığ	Müşteri İlişkileri Müdürü
Alper Emniyetli	Mağazalar Müdürü
Ergin Uluşahin	Lojistik Müdürü
Kadriye Seda Koşu	İnsan Kaynakları Müdürü
Oğuz Türkkorkmaz	Bilgi Sistemleri Müdürü
Murat Akalın	Pazarlama Satis Müdürü- V&b Sofra Ürünleri

## **2. Personel Deęişiklikleri:**

2011 yılı başında 296 kişi olan ortalama personel sayısı, 2011 yılı içindeki giriş ve çıkış akışıyla birlikte ortalama 312 kişi olmuştur.

## **3. Toplu Sözleşme Uygulaması:**

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

## **4. Kıdem Tazminatları:**

Şirketin kıdem tazminatı yükümlülüğü 31.12.2011 tarihine göre 985.536 TL tutarındadır.

## **5. Bağışlar:**

2011 yılı içerisinde 169.000 TL'si Dr.Nejat Eczacıbaşı vakfı olmak üzere çeşitli Vakıf ve Derneklere toplamda 195.490 TL tutarında bağış yapılmıştır.

## **6. Bölge Temsilcilikleri:**

Şirketin İstanbul dışında Ankara, İzmir, Samsun, Kayseri, Balıkesir/Ayvalık, Aydın/Kuşadası Adana ve Eskişehir'de Satış Mağazaları; Ankara, İzmir, Samsun, Adana ve Antalya'da Bölge Temsilcilikleri; Diyarbakır, Bozüyük/Bilecik, Tuzla/İstanbul ve Çeşme/İzmir'de Outlet Satış Mağazaları bulunmaktadır. Bununla birlikte Türkiye'nin 45 ilinde halen faaliyette bulunan Yetkili Bayi Satış ağı mevcuttur.

## **YÖNETİM KURULU**

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

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

01.01.2011 – 31.12.2011 faaliyet dönemi içinde, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan Kurumsal Yönetim İlkeleri'nde yer alan prensiplerin bazıları uygulanmış, bazıları uygulanmamış olup detaylı açıklamalarımız ilgili bölümlerde yer almaktadır.

## **BÖLÜM I. PAY SAHIPLERİ**

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

Mali İşler Müdürlüğü bünyesinde pay sahipleri ile ilişkiler birimi kurulmuş olup yıl içinde pay sahibi ile ilişkiler birimi, İMKB, SPK MKK Takasbank ve Pay Sahibi Ortaklar ile olan yazılı ve sözlü iletişimi bu bölüm sağlamaktadır. 2011 yılı 12 aylık dönem içinde, 2003 yılında yapılan sermaye artışı dolayısıyla hisse senetlerini teslim almak ve kaydileştirmek amaçlı 7 adet başvuru olmuştur. Bu süre zarfında 10 adet 2010 yılı faaliyet raporu isteği karşılanmıştır.

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

Hisse senetlerinin bugünkü durumu hakkında 6 adet telefon ile bilgi isteği ve 2 adet de internet sitemiz Yatırımcı İlişkileri bölümünden bilgi isteği olmuş ve pay sahiplerine sözlü ve yazılı olarak açıklayıcı bilgi verilmiştir. İnternet sitesinde Yatırımcı İlişkileri bölümü bu yeniden düzenlenerek geliştirilmiştir. Pay sahipliği haklarının kullanımını etkileyecek gelişmeler İMKB yolu ile yapılan açıklamalar ile duyurulmaktadır. Ana sözleşmede özel denetçi atanması hakkında bir düzenleme yoktur.

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

2010 Hesap dönemine ait olağan genel kurul toplantısı yapılmıştır. Bu toplantı %72,54 nisap ile gerçekleşmiştir. Katılımcılar, kurucu ortak olup, medyadan katılım olmamıştır. Davet Kamuyu Aydınlatma Platformu , [www.eczacibasi.com.tr](http://www.eczacibasi.com.tr) sitesi, Ticaret Sicil Gazetesi ve basın yoluyla yapılmıştır.

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

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

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

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

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

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

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

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

## **7. Payların Devri:**

Ana sözleşmede pay devrini kısıtlayan hüküm bulunmamaktadır.

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

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

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

### **9. Özel Durum Açıklaması:**

2011 yılı ilk 12 aylık dönemde Kamuyu Aydınlatma Platformu'na 10 adet özel durum açıklaması yapılmıştır.

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



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

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

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

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

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

Bu konuda SPK'ya ve MKK'ya bilgi verilmiş ancak kamuya duyuru yapılmamıştır. İçeriden öğrenebilecek durumda olan kişiler Yönetim Kurulu üyeleri, Denetleme Kurulu ile üst yönetimde görevli ve bilgilere ulaşabilecek 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 gerçekleşmektedir.

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

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

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

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

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

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

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

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

## **17. Sosyal Sorumluluk:**

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

## **BÖLÜM IV - YÖNETİM KURULU**

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

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

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

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

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

Yönetim Kurulunca belirlenen 2011 vizyonumuz "Yapılarda yaşam kalitesini yükselten ürünlerin satışı yanında banyo ve mutfak mimarisinde uzman, lider perakende hizmet markasıdır" 2011 stratejik hedeflerimiz ise büyümek, verimlilik, karlılık pazar payını korumak ve arttırmaktır. Yönetim Kurulu aylık toplantılarda bu hedefleri gözden geçirir.

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

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

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

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

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

Yönetim kurulu toplantılarının gündemi, yönetim kurulu başkanının kendisine verdiği görev ile genel müdür tarafından belirlenmektedir. Dönem içinde yönetim kurulumuz 16 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 2011 yılı içerisinde hiçbir Yönetim kurulu üyesi veya yöneticisine kafalet veya borç vermemiş kredi kullandırmamıştır.