

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

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

I) GİRİŞ

1. Raporun Dönemi:

Bu rapor, İntema kuruluşunun 1 Ocak 2010 – 30 Eylül 2010 çalışma dönemini kapsamaktadır.

2. Ortaklığın Ünvanı:

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

3. Dönem İçinde Görevli Kurullar:

Yönetim Kurulu

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

Denetleme Kurulu

Tayfun İçten	Denetçi
Bülent Avcı	Denetçi

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

4. Ortaklığın Kayıtlı ve Ödenmiş Sermayesi:

Çıkarılmış Sermaye	4.860.000TL
Kayıtlı Sermaye	10.000.000TL

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

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

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

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

5. İşletmenin Performansını Etkileyen Ana Etmenler ve Beklentiler:

Ocak-Eylül döneminde 308.943 bin TL satış ile bütçeye göre %112, geçen yıla göre ise 64.142 bin TL üzerinde bir satış ile %126 seviyesine ulaşılmıştır.

Toptan Kanal İncelendiğinde; Üreticiden Toptan Kanal satışları bütçeye göre %116, geçen yıla göre ise %131 seviyesindedir. Tüm satış bürolarının geçen yılın ve bütçenin üzerinde performansı devam etmektedir. İntema cirosunun % 47 'si Üreticiden Toptan Kanal satışlarıdır.

Toplu iş Kanalı; bütçeye göre % 110, geçen yıla göre % 119 seviyesindedir. İntema cirosunun %29' u Toplu iş satışlarıdır. İnşaat sektöründe 2008 yılı 1. çeyrekte itibaren sekiz çeyrek dönemdir yaşanan düşüşün son iki çeyrek dönemde yükselmeye başlaması öncelikle toplu iş projelerinde olmak üzere tüm sektörde olumlu etkisi görülmektedir.

Perakende Kanal'da 2010 Ocak-Eylül döneminde bütçeye göre %99, geçen yılın aynı dönemine göre ise %109 satış gerçekleşmesi sağlanmıştır. Bu dönemde açılmış mağazaların Perakende Kanal satışlarına etkisi bundan sonraki dönemde artacaktır.

Yapı Marketlerde ; Şubat ayında yeni müşterimiz olan Baumax Yapı Market nisan ayında ilk mağazasını, ağustos ayında ikinci mağazasını açmıştır. Eylül sonunda toplamda 102 Yapı Market noktasına hizmet verilmiştir. Ayrıca Yapı Marketlere yönelik farklı ekonomik seri ürünler satış hattına alınmıştır. Bu sayede bütçe hedefine göre %112, 2009 aynı döneme göre ise %134 oranında gerçekleşme sağlanmıştır. Yılsonunda 110 mağazaya ulaşılması hedeflenmektedir.

6. İşletmenin Gelişimi Hakkında Yapılan Öngörüler:

Ocak – Eylül döneminde açılan yeni mağazalar ile birlikte toplam mağaza sayısı 23'e ulaşmıştır.

2009 yılı sonunda Mağazacılığın yeniden yapılandırılmasına yönelik başlatılan çalışmalar devam etmiştir. Bu kapsamda 2009 yılında açılan Çeşme ve Kuşadası mağazalarına ilave olarak Ayvalık, Samsun ve Kayseri küçük metrajlı banyo mağazaları açılmıştır. Mutfak teşhiri İzmir ve Ankara mağazalarından çıkarılarak İzmir ve Ankara'da 2 adet İntema Mutfak mağazası açılmıştır. Aynı şekilde Caddebostan, İzmir, Ankara ve Nişantaşı olmak üzere 4 adet Villeroy&Boch Banyo ve Karo ürünleri mağazası açılmıştır.

7. İşletmenin Faaliyet Gösterilen Sektör ve Sektör İçindeki Yeri:

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

- 25% Pazar payı seviyesini koruyan Vitra'ya ek olarak 2009 Kasım'da yapılan Norm bağlantısı etkili pazar payı artışı sağlamıştır. Bu sayede 2. Marka dahil %32,2 pazar payı elde edilmiştir.
- Orta-Alt segmentte yeni ürünlerin satışa alınması ve kanala etkin dağılımı ile Armatür ürün grubunda 1,1 puan artış ile %17,3 Pazar payına ulaşılmıştır.
- Karo ürün grubunda rakiplerin düşüşü ve Vitra Markasının Pazar payının artışı devam etmektedir. İlk yarı yılda pazardaki payımız 3,4 puan artarak %14,6 seviyesine ulaşılmıştır.

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

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

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:

Ocak – Eylül döneminde, toplam ürün satışlarında tutarsal olarak 2009 Ocak – Eylül dönemine göre %124 gerçekleşme sağlanmıştır. En yüksek artış gözlenen Eyap Artema ve Punto markalı ürünler ile, Villeroy & Boch Banyo ve Karo olmuştur. Miktersal gelişmelere bakıldığında geçen yıla göre en yüksek artış Artema Punto markalı ürünler (% 403) ve Gömme Rezervuar (%140) olmak üzere tüm ürün gruplarında geçen yılın ve bütçenin üzerinde performans gösterilmiştir.

İntema genelinde tüm ürün gruplarımızda tutarsal olarak geçen yılın aynı döneminin üzerinde gerçekleşme sağlanmıştır. Bütçe hedeflerine göre ise, Mutfak, Grupdışı ve Villeroy & Boch Banyo ürünlerinde tutarsal olarak gerisinde, diğer ürün gruplarında ise üzerinde bir satış gerçekleşmiştir.

Vitra Norm ve Artema Punto markalı ürün satışlarındaki artış, özellikle tali kanala ve yapı marketlere yönelik ekonomik seri ürünlerin satış hattına alınması birim fiyat hedeflerinde sapmalarına neden olmuştur.

10.İşletmenin Finansal yapısını iyileştirmek için Alınması Düşünülen Önlemler:

Stok seviyesi geçen yıl aynı döneme göre düşük olmasına rağmen yeni mağaza teşhir stoklarının artması ve Bulgaristan'da bulunan iki mağazaya lojistik hizmeti verilmeye başlanması ile bütçe seviyesinin üzerine çıkmıştır. 2010 yılında Bulgaristan'daki iki Vitra Mağazası'na İntema Perakende Kanal üzerinden satışlara başlanmıştır.

Ocak – Eylül dönemi ortalama satıştan alacak gün sayısı bütçenin ve geçen yılın altındadır. Bu paralelde grup içi şirketlere bütçe hedeflerinin üzerinde bir performans ile ödemeler yapılmıştır.

2009 yılından farklı olarak, İntema yaklaşık 80 ülkeden oluşan dış satım operasyonunu üzerine almıştır. Bu paralelde daha önce üretici kuruluşlarda yapılan dış satım operasyonu İntema'ya bağlı olarak yapılmaktadır. Bu bölgelere yapılan giderler karşılığı Eya ürünlerinden %5, Vitra Karo ürünlerinden %3 komisyon alınmasına karar verilmiştir.

2010 Ocak – Haziran döneminde yeni mağazaların açılması, satış giderlerinde artışa neden olmuştur. Bu mağazaların yıl sonuna kadar satış hedeflerini tutturarak İntema'ya faaliyet zararı yaratmaması hedeflenmektedir.

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, 30.09.2010 günü borsa rayicine göre değeri 19.552.500 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.

<u>Rasyolar</u>	<u>2010/9</u>	<u>2009/12</u>
- Cari Oran	0,9454	0,9712
- Likidite Oranı	0,8835	0,9055
- Borçların Aktif Toplamına Oranı	0,8627	0,8494
- Öz Sermayenin Aktif Toplamına Oranı	0,1373	0,1506
- Öz Sermaye /Borçlar Oranı	0,1591	0,1774
- Faaliyet Karlılığı	(0,001)	(0,0018)
- Öz Sermaye Karlılığı	(0,0365)	(0,0541)

C) İdari Faaliyetler :

1. Kuruluş Yöneticileri ve Görevleri Aşağıdaki Gibidir:

Adı Soyadı	Görevi
Atalay Muharrem Gümrah	Genel Müdür
Levent Giray	Pazarlama Başkan Yardımcısı
Erol Ulukutlu	Mali İşler Direktörü
Eser Ersoy	Gelişen Pazarlar Direktörü
Ender Buruk	Yetkili Satıcı Kanali Satis Direktoru
Berna Erbilek	Pazarlama Direktoru
Erkan Durusoy	Mali İşler Müdürü
Serhat Sabaz	Toplu İşler Satış Müdürü
Arzu Uludağ Elazığ	Müşteri İlişkileri Müdürü
Alper Emniyetli	Mağazalar Müdürü
Emir Levent Serim	Lojistik Müdürü
Kadriye Seda Koşu	İnsan Kaynakları Müdürü
Ahmet Sağlam	Kategori Müdürü
Mert Karasu	Kategori Müdürü
Pelin Öner	Bilgi Teknolojileri Müdürü
Oğuz Türkkorkmaz	Bilgi Sistemleri Müdürü
Berrin Saide Çelebi	Teşhir ve Tanıtım Müdürü,
Peli Bakkal	Satis Muduru - Yapi Marketler
Murat Akalın	Pazarlama Satis Muduru- V&b Sofra Ürünleri
Zümrüt Soykan	Mağaza Müdürü
Esra Doğan	Mağaza Müdürü
Leyla Gülfer Pekdemir	Mağaza Müdürü
Kadriye Yeşim Kanan	Mağaza Müdürü
Şaban Vedat Aydın	Bölge Müdürü
Özgür Erengin	Bölge Müdürü
Vehbi Aydın Ökmen	Bölge Müdürü
Mutlu Ayvalı	Bölge Müdürü
Mehmet Ali Yavuz	Bölge Müdürü

2. Personel Değişiklikleri:

2010 yılı başında 297 kişi olan toplam personel sayısı, 2010 yılı ilk 9 ay içindeki giriş ve çıkış akışıyla birlikte dönem sonunda 301 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:

Çalışanların hak kazandıkları kıdem tazminatı tutarları 30.09.2010'daki duruma göre 1.077.007TL olup, 2010 yılı 9 aylık dönemi sonunda ayrılan karşılık bu tutar kadar olmuştur.

5. Bağışlar:

2010 yılı 9 aylık dönem içerisinde çeşitli Vakıf ve Derneklere toplamda 1.230 TL tutarında bağış yapılmıştır

6. Personele Sağlanan Yararlar:

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

7. Bölge Temsilcilikleri:

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

YÖNETİM KURULU

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

Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu

1. Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Beyanı:

01.01.2010 - 30.09.2010 faaliyet dönemi içinde, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan Kurumsal Yönetim İlkeleri'nde yer alan prensiplerin bazıları uygulanmış, bazıları uygulanmamış olup detaylı açıklamalarımız ilgili bölümlerde yer almaktadır.

BÖLÜM I. PAY SAHİPLERİ

2. Pay Sahipleri İle İlişkiler Birimi:

Henüz pay sahipleri ile ilişkiler birimi kurulmamış olmakla beraber, bu ilişkiler Mali İşler Müdürlüğü tarafından yürütülmektedir. Yıl içinde pay sahibi ortaklar, İMKB, SPK MKK ve Takasbank ile olan yazılı ve sözlü iletişimi bu bölüm sağlamaktadır. 2010 yılı ilk 9 aylık dönem içinde, 2003 yılında yapılan sermaye artışı dolayısıyla hisse senetlerini teslim almak ve kaydileştirmek amaçlı 4 adet başvuru olmuştur. Bu süre zarfında 3 adet 2009 yılı faaliyet raporu isteği karşılanmıştır. Bu birimin henüz kurulmamış olması, kuruluşumuza bu konularda fazla talep olmamasından ve sınırlı faaliyetli bir birimin giderlerine katlanmama prensibinden kaynaklanmıştır.

3. Pay Sahiplerinin Bilgi Edinme Haklarının Kullanımı:

Hisse senetlerinin bugünkü durumu hakkında 2 adet telefon ile bilgi isteği ve 1 adet de internet sitemiz Yatırımcı İlişkileri bölümünden bilgi isteği olmuş ve pay sahiplerine sözlü ve yazılı olarak açıklayıcı bilgi verilmiştir. İnternet sitesinde Yatırımcı İlişkileri bölümü bu yeniden düzenlenerek geliştirilmiştir. Pay sahipliği haklarının kullanımını etkileyecek gelişmeler İMKB yolu ile yapılan açıklamalar ile duyurulmaktadır. Ana sözleşmede özel denetçi atanması hakkında bir düzenleme yoktur.

4. Genel Kurul Bilgileri:

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

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

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

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

5. Oy Hakları ve Azınlık Hakları:

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

6. Kar Dağıtım Politikası ve Kar Dağıtım Zamanı:

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

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

7. Payların Devri:

Ana sözleşmede pay devrini kısıtlayan hüküm bulunmamaktadır.

BÖLÜM II – KAMUYU AYDINLATMA VE ŞEFFAFLIK

8. Şirket Bilgilendirme Politikası:

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

9. Özel Durum Açıklaması:

2010 yılı ilk 9 aylık dönemde Kamuyu Aydınlatma Platformu'na 3 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 bilgi verilmiş ancak kamuya duyuru yapılmamıştır. İçeriden öğrenebilecek durumda olan kişiler Yönetim Kurulu üyeleri, Denetleme Kurulu ile üst yönetimde görevli kişilerdir. Bu kişilerin adı soyadı ve görevleri faaliyet raporunda açıklanmıştır.

BÖLÜM III – MENFAAT SAHİPLERİ

13. Menfaat Sahiplerinin Bilgilendirilmesi:

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

14. Menfaat Sahiplerinin Yönetime Katılımı:

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

15. İnsan Kaynakları Politikası:

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

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

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

16. Müşteri ve Tedarikçilerle İlişkiler Hakkında Bilgiler:

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

17. Sosyal Sorumluluk:

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

BÖLÜM IV - YÖNETİM KURULU

18. Yönetim Kurulunun Yapısı, Oluşumu ve Bağımsız Üyeler:

Yönetim Kurulu Üyeleri'nin ad, soyad ve görev dağılımı, faaliyet raporunda açıklanmıştır.

Yönetim Kurulumuzda bağımsız üye bulunmamaktadır. Çünkü bu konuda bir talep ve/veya gerek görülmediği gibi halk ortakların görüşleri yakından takip edilmekte ve bir dışsal bakış açısına ihtiyaç olduğu durumlarda da dışarıdan danışmanlık hizmeti alınmaktadır.

Yönetim kurulu üyeleri Eczacıbaşı Topluluğu'na bağlı şirketlerde görev alabilirler, prensip olarak Topluluk dışında görev alamazlar.

19. Yönetim Kurulu Üyelerinin Nitelikleri:

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

20. Şirketin Misyon ve Vizyonu ile Stratejik Hedefleri:

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

21. Risk Yönetim ve İç Kontrol Mekanizması:

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

22. Yönetim Kurulu Üyeleri ile Yöneticilerin Yetki ve Sorumlulukları:

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

23. Yönetim Kurulunun Faaliyet Esasları:

Yönetim kurulu toplantılarının gündemi, yönetim kurulu başkanının kendisine verdiği görev ile genel müdür tarafından belirlenmektedir. Dönem içinde yönetim kurulumuz 9 toplantı yapmıştır. Toplantılar üyelerin tamamının katılımıyla gerçekleşmiştir. Çağrılar telefon ve/veya e-posta yoluyla yapılmaktadır.

Yönetim kurulu üyelerini bilgilendirme ve iletişimi sağlama Genel Müdür tarafından yapılmaktadır.

Dönem içinde yapılan yönetim kurulu toplantılarında kararlar, muhalefet şerhi olmaksızın alınmıştır. SPK Kurumsal Yönetim İlkelerinin IV: Bölümün 2.17.4’üncü maddesinde yer alan konularda yönetim kurulu üyeleri toplantılara fiilen katılmışlardır.

Yönetim kurulu üyelerinin ağırlıklı oy hakkı ve veto hakkı yoktur.

24. Şirketle Muamele Yapma ve Rekabet Yasağı:

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

25. Etik Kurallar:

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

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

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

27. Yönetim Kuruluna Sağlanan Mali Haklar:

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