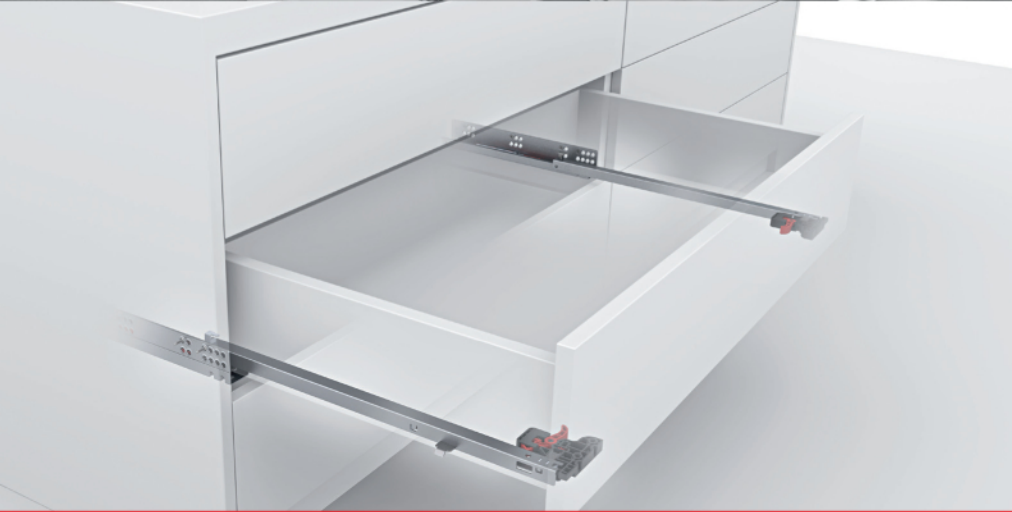
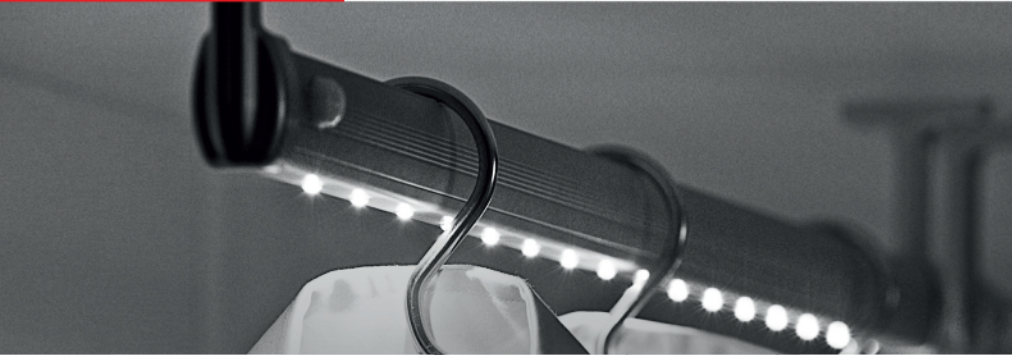


2013 YILI FAALİYET RAPORU



www.samet.com.tr



mobilyaya hayat verir

I. Başkanın Mesajı

Biz geleceği bu topraklarda gördük.

Bundan 41 yıl önce, azim ve inançla tohumlarını attığımız SAMET'in, bugün dünyada 100'den fazla ülkede sunduğumuz yenilikçi mobilya aksesuarları ile Türkiye'de sektör lideri, dünyada ise sayılı markalardan biri olmasının haklı gururunu yaşıyoruz.

1973'te elimize aldığımız ilk cevherde insanların hayatlarına katabileceklerimizi gördük ve çalışmaya başladık. Biz metali şekillendirirken gelecek de şekillendi. Geleceği paylaşmak için bize yol gösteren toprakta yarının fabrikalarını kurduk. Ürettiğimiz mobilya aksesuarları, sınırlarını aştı dünyaya yayıldı. Hedefimiz; inovasyon ve tasarıma öncelik veren, istihdamı arttırarak ekonomik kalkınma sağlayan, rekabetçi piyasa koşullarında ilkelerinden taviz vermeden sektörün öncü markası olmaya devam edecek bir kuruluş olarak, iyi mobilya yapma yöntemlerini gelecek nesillere taşımaktır.

Türkiye'de büyüdük, Türkiye ile büyüdük...

41 yıldır en küçük atölyeden, en büyük üreticiye, mimarından ustasına bizimle geleceği gören sadık ve güvenilir çözüm ortaklarımızın katkılarıyla, yolumuza güçlenerek devam ediyoruz. Ülkemizde yakaladığımız başarıyı dünyada yakalama hedefine adım adım ilerleyen bir dünya markasıyız. Uzman ve değerlerimize bağlı çalışanlarımızın büyük bir tutku ve enerjiyle gerçekleştirdikleri bu yolculukta, uzun vadeli stratejilerle desteklediğimiz büyüme ve gelişme hedeflerimize uyumlu olarak faaliyetlerimizi sürdüreceğiz.

Saldıray KIZILTAN
Yönetim Kurulu Başkanı





I. Yönetim Kurulu Üyeleri Özgeçmişleri



Ufuk KIZILTAN
Yönetim Kurulu Üyesi

- 1994: İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi
- 1994-1995: Özel Sektörde Pazarlama Bölümü
- 1996: Samet A.Ş. Satınalma Bölümü
- 1997: Samet A.Ş. ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Temsilcisi
- 1998: Samet A.Ş. İnsan Kaynakları Kalite Yönetimi'nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı
- 2001: Samet A.Ş. Bilgi Sistemleri'nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı
- 2002: Samet A.Ş. Planlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı
- 2008: Samet A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili



Umut KIZILTAN
Yönetim Kurulu Üyesi

1998: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi

1998: Samet A.Ş. Marka Yönetimi'nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

2008: Yönetim Kurulu Üyesi

İcra Kurulu Üyeleri Özgeçmişleri



M. Serdar SENEMOĞLU
İcra Kurulu Başkanı

Serdar Senemoğlu, Samet Kalıp ve Madeni Eşya San. ve Tic. A.Ş.'de 2010 yılından beri İcra Kurulu Başkanlığı görevini sürdürmektedir. Serdar Senemoğlu'nun 23 yıllık iş deneyimi bulunmaktadır.

Serdar Senemoğlu, Galatasaray Lisesi ve İstanbul Üniversitesi Tekstil Mühendisliği bölümü mezunudur. Kendisi Koç Üniversitesi'nde MBA Yüksek Lisans programını tamamlamış olup (2002), Turquality Yönetim Kurulu Üyeliği görevi yapmıştır.



Pınar UÇKAN
Pazarlama G.M.Y

Pınar Uçkan, Samet Kalıp ve Madeni Eşya San. ve Tic. A.Ş.'de 2013 yılı itibari ile Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı görevine başlamıştır. Pınar Uçkan'ın 17 yıllık iş deneyimi bulunmaktadır.

Pınar Uçkan, İstanbul Teknik Üniversitesi, Kimya Mühendisliği bölümü mezunu olup (1997), Koç Üniversitesi'nde MBA Yüksek Lisans programını tamamlamıştır (1999).



Şeref SEZGİN
Talep Zinciri & Üretim G.M.Y

Şeref Sezgin, Samet Kalıp ve Madeni Eşya San. ve Tic. A.Ş.'de 2009 yılından beri Talep Zinciri ve Üretim Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdürmektedir. Şeref Sezgin'in 26 yıllık iş deneyimi bulunmaktadır.

Şeref Sezgin, İstanbul Teknik Üniversitesi, Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği bölümü mezunu olup (1989), Marmara Üniversitesi, İşletme Bölümü'nde yüksek lisans eğitimini tamamlamıştır (1991).



Bülent SİNCAN
Finans Ve Yönetim Sistemleri G.M.Y

Bülent Sincan, Samet Kalıp ve Madeni Eşya San. ve Tic. A.Ş.'de 2010 yılından itibaren Finans ve Yönetim Sistemleri Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdürmektedir. Bülent Sincan'ın 26 yıllık iş deneyimi bulunmaktadır.

Bülent Sincan, Marmara Üniversitesi, İktisat Fakültesi mezunu olup (1987) İstanbul Üniversitesi, İşletme Bölümü'nde yüksek lisans eğitimini tamamlamıştır (1988). Ayrıca Sabancı Üniversitesi Turquality Yönetici Programı'na katılmıştır (2006).

II. Genel Bilgiler

Vizyonumuz

Ürettiği yenilikçi mobilya teknolojileri ile mobilya üreticilerinin ve son kullanıcıların tercih ettiği bir dünya markası olmak.

Misyonumuz

Mobilyalara hareket fonksiyonu katan, yenilikçi, güvenilir, kullanımı kolay mobilya aksesuarları ve teknolojileri geliştirmek, üretmek ve pazarlamak.

Hedeflerimiz

Samet, 1973'den günümüze kadar kazandığı deneyim ve iş anlayışı ile öğrenme sürecini sürekli kılarak, çağın ihtiyaçlarına uygun teknolojik donanımı sağlamaktadır. Stratejik ilkeleri doğrultusunda, bilgiyi yönetebilen dinamik organizasyonel yapısı ile mobilya aksesuar sektöründe daima büyümeyi ve gelişmeyi hedeflemiştir. Temel felsefesi olarak belirlediği bu ilkeler;

- Global bir marka olarak bulunduğu tüm pazarlarda, marka yönetimini gerçekleştirmek.
- Teknolojideki gelişmeleri yakından takip ederek pazarı yönlendirmek.
- Girişimci, yenilikçi, katılımcı ve süreç odaklı kurumsallaşmak.
- Tüm süreçlerde sürekli iyileşme sağlamak.
- İşletmenin tamamında çevre bilinciyle, kaliteyi sürekli olarak artırmaya odaklanmak.
- Sürekli müşteri memnuniyeti sağlamak.
- Verimli çalışma ortamları oluşturmak

Müşteri Memnuniyeti

Çevreye ve insan sağlığına duyarlı ürünlerin, ulusal ve uluslararası tescillenmiş kalitelerinin sürekliliğini sağlamak ve ürün kalitesini her geçen gün artırarak müşteri ihtiyaç ve beklentilerini aşmak.

Ürünlerin imalatında kullandığımız hammaddelerin, çevreye ve insan sağlığına zararı olmadığına dair ROHS direktifleri doğrultusunda analizler yapılmış; ürünlerimiz, çevreye ve insan sağlığına zararlı olmadığına dair sertifikalandırılmıştır.

SAMET Değerleri:

Kalite ve Müşteri Odaklılık

Farklaşmaya Dayalı Bilgi ve Birikim

Dürüslük ve Güven

Şeffaflık

Problem Çözme

Fikir Özgürlüğü

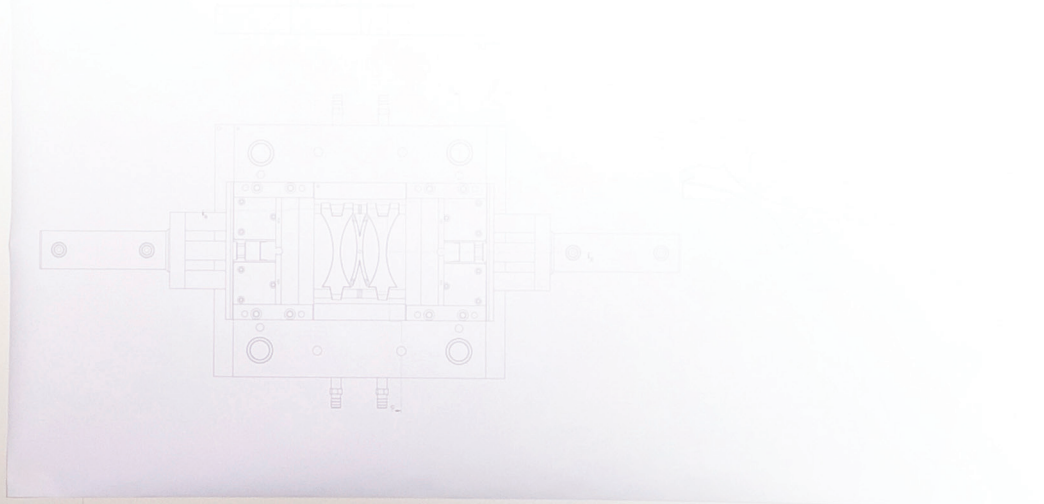
Çevreye Saygılı ve Duyarlılık

Sosyal Sorumluluk Bilinci

İş Etiği

Kurum Aidiyeti

Takım Çalışması



II. Genel Bilgiler

Şirket Tarihiçesi

- 1973 - Samet, Saldıray Kızıltan ve merhum Mehmet Çoban ile Sanayi Mahallesi'nde küçük bir atölyede kuruldu.
- 1974 - Elektronik cihaz üreten firmalara ve piyasaya kalıp üretimine başlandı.
- 1974 - Beko, Grundig ve Telefunken gibi firmalara elektronik parça üretimi yapıldı.
- 1978 - İlk kez Samet markalı menteşe ve mobilya aksesuar üretimine başlandı.
- 1980 - Şirket bünyesine merhum Kamil Kızıltan, Sn.Arif Atla ve Sn. Suat Bozkurt katıldılar.
- 1980 - Eski Büyükdere Caddesi'nde bulunan yeni binasına taşınarak kapasite artırıldı.
- 1981 - Samet Endüstri Ürünleri San. ve Tic. A.Ş. temelleri atıldı. Pazarlama şirketi ayrı bir şirket olarak faaliyete başladı.
- 1986 - Samet yapısına yeni ortaklar katıldı.
- 1989 - Menteşe Sistemlerinde TSE tarafından verilen Kalite Uygunluk Markası olan "TSEK" markası alındı.
- 1990 - Büyükçekmece – Kiraç Beldesi'nde fabrika binası alındı ve Samet kendi binasına taşındı.
- 1992 - Fabrika faaliyete geçirildi. Kaplama ve Isıl İşlem üniteleri devreye alındı.
- 1994 - Dünya pazarına açılmak için harekete geçildi. İhracat için temeller atıldı.
- 1995 - Çerkezköy Samet tesisleri kuruldu. Çekmece ray yatırımı yapıldı.
- 1997 - Büyükçekmece'de ilave bina alınarak, Bilgisayar Destekli Isıl İşlem ve Kaplama Tesisleri'ne yatırım yapıldı. Ray üretimi iki katına çıkarıldı.
- 1998 - ISO 9001 Kalite Yönetim Sistem Belgesi alındı.
- 1998 - Tüm personel Büyük Çekmece'deki fabrikanın 2. kısmına taşındı.
- 2001 - Metal çekmece üretimine başlandı. LGA ve NIMM Kalite Sertifikalarını alındı.
- 2003 - DECOFIX menteşe ve kapak Sistemi patent müracaatı yapıldı ve üretime başlandı.
- 2007 - Kiraç'ta modern yapısıyla inşa edilen Genel Müdürlük binasına taşınıldı.
- 2008 - Kiraç'ta Samet Lighting markası altında, Mobilya Aydınlatma Sistemleri üretimine başlandı.
- 2009 - Samet, dünyanın ilk ve tek devlet destekli programı Turquality'e kabul edildi.
- 2009 - Yeni Çekmece Sistemleri Smartbox ve Smartslide üretimine başlandı.
- 2010 - • İlk Samet Uygulama Merkezi Kayseri'de açıldı.
• Ankara Showroom ve Satış Ofisi açıldı.
• Invaria Kaşıklik ve Çekmece İçi Aksesuarları, Neolift Kalkar Kapak Sistemleri gibi yeni ürünlerin lansmanı yapıldı.
- 2011 - • Avustralya'ya ihracat yapılmaya başlandı.
• Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca Ar-Ge Merkezi olarak onaylandı.
• Yeni SmartBox lansmanı yapıldı.
• Yeni Zelanda'ya ihracat yapılmaya başlandı.
• SAMET AR-GE Merkezi kuruldu.
- 2012 - • SAMET İtalya Showroom ve Ofis açıldı.
• Impro Frenli Menteşe ve Slidea Ray lansmanı yapıldı.
• Çerkezköy Ray Fabrikası faaliyete geçti.
- 2013 - • Üretim entegrasyonu için Çerkezköy'de 21.500 m2'lik komşu fabrika satın alındı.
• SAMET Almanya Showroom ve Ofisi açıldı.
• SAMET Moskova Showroom ve Ofisi açıldı.
• Ar-Ge binası restorasyona alındı.
• "Ela" ürünü lansmanı yapıldı.



II. Genel Bilgiler

1. Raporun Dönemi

Bu rapor Samet Kalıp Ve Madeni Eşya Sanayi Ve Ticaret A.Ş.'nin 01.01.2013 – 31.12.2013 faaliyet dönemini kapsamaktadır.

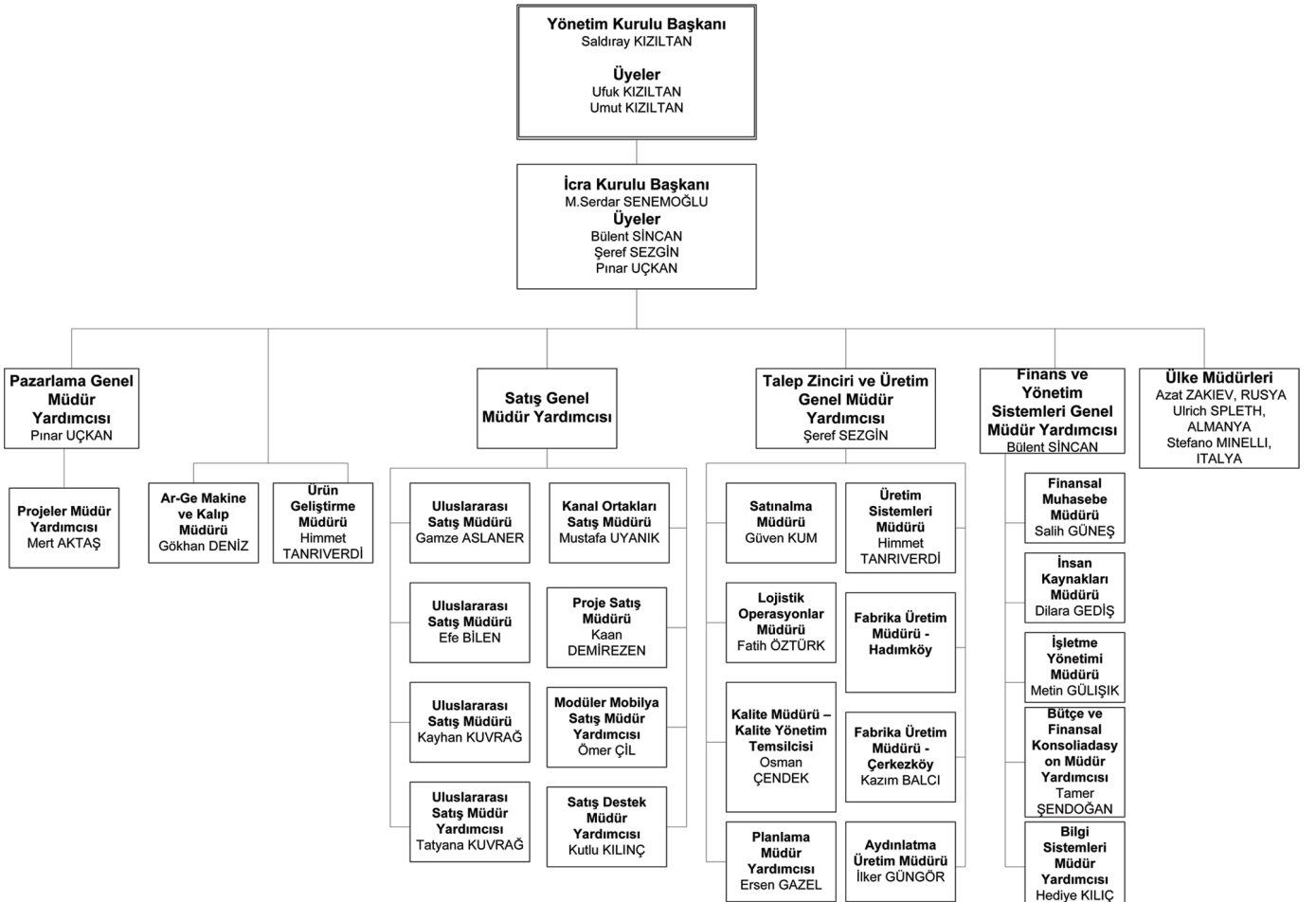
2. Ortaklığın Unvanı

Samet Kalıp ve Madeni Eşya Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi

3. Çalışan Personel Sayısı

2013 Aralık ayında şirket bünyesinde çalışan toplam personel sayısı 1.286'dır.

4. Organizasyon Yapısı



5. Dönem İçinde Görevli Kurullar

Yönetim Kurulu

Adı Soyadı	Görev Süresi Sonu	İş Tecrübesi (yıl)
Saldıray KIZILTAN	19/04/2014	42
Ufuk KIZILTAN	19/04/2014	17
Umut KIZILTAN	19/04/2014	12

Denetçiler

Bir önceki yıl olan 2012 hesap yılında denetçi olarak görev yapan Recep BİRDAL 16/04/2013 tarihli Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda alınan karar uyarınca 2013 Yılı İçin Yeniden Recep BİRDAL denetçi olarak seçilmiştir. Denetçiler 2013 yılı hesaplarını incelemek üzere toplanacak olağan genel kurula kadar görevlidir.

Adı Soyadı	Görev Süresi Sonu	İş Tecrübesi (yıl)
Recep BİRDAL	2012 Dönemi	38

6. Dönem İçi Esas Sözleşmede Yapılan Değişiklikler

01.01.2013 – 31.12.2013 döneminde şirket ana sözleşmesinde herhangi bir değişiklik yapılmamıştır.

7. İşletmenin Sermayesinde Dönem İçerisinde Meydana Gelen Değişmeler

01.01.2013 – 31.12.2013 döneminde Şirket Sermayesinde değişiklik olmamıştır.

8. Dağıtılan Kar Payları

Dönem içerisinde Kar Dağıtımı yapılmamıştır.

9. Şirket Ortaklıkları ve Pay Oranları

ADI SOYADI	HİSSE TUTARI	ORAN(%)
Saldıray KIZILTAN	27.010.000,00	73,000
Arif ATLA	4.810.000,00	13,000
Burcu KIZILTAN	1.803.750,00	4,875
Pelin KIZILTAN	1.803.750,00	4,875
Ufuk KIZILTAN	601.250,00	1,625
Umut KIZILTAN	601.250,00	1,625
Munis TEZBAŞARAN	370.000,00	1,000
TOPLAM	37.000.000,00	100,00

10. Dönem İçinde Çıkarılmış Menkul Kıymetler

Herhangi bir Sermaye Piyasası Aracı Arzedilmemiştir.

II. İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Alanlar ve Faaliyet Çevresindeki Gelişmeler

İşletmenin Tabi Olduğu Yasal Çevre ve Düzenlemeler – Devlet Teşvik ve Yardımları

Tam 41 yıldır, Türkiye’den dünyaya...

Türkiye’nin lider mobilya aksesuar markası SAMET A.Ş., 1973 yılında İstanbul’da kurulmuştur.

Çağın ihtiyaçlarına uygun teknolojik donanımla hayata geçirdiği 2400’ü aşkın ürün çeşidi ve 41 yıllık deneyimi ile mobilya aksesuar piyasasında öncülüğünü korumaktadır.

SAMET A.Ş., 32.000 m²’si kapalı olmak üzere toplam 80.500 m²’lik bir alanda en son teknolojiyle donatılmış modern ve yüksek kapasiteli üretim tesislerinde 1.286 çalışana sahiptir.

İnovasyon ve tasarıma önem veren SAMET A.Ş.’nin AR-GE bölümünde 134 çalışan bulunmaktadır.

İç pazarda 500’ü aşkın aktif bayi, A.B.D., Rusya, Almanya, İngiltere, İtalya, İspanya, Ukrayna, Azerbaycan, Gürcistan, İran, Polonya, Romanya, Bulgaristan, Kazakistan, Slovenya ve Çin ağırlıklı olmak üzere beş kıtada toplam 100 ülkeye gerçekleştirdiği ihracatıyla SAMET A.Ş., Türkiye’de ve dünyada mobilya aksesuarları sektörünün önde gelen markasıdır.

Müşteri memnuniyetini esas alan ve teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek pazarı yönlendiren SAMET, sürekli daha iyiye ulaşma hedefi ve çevre bilinciyle, Türkiye’de lider konumda olup, global pazarda ise dünyanın en büyük 6 markası arasında yer almaktadır.

Şirketimize sağlanan teşvik ve yardımlar aşağıda belirtildiği gibidir:

- İthal edilen makine ve ekipmanlara uygulanan %100 gümrük vergisi muafiyeti,
- Yurtiçinden ve yurtdışından temin edilen yatırım malları için KDV muafiyeti, vergi resim ve harç istisnası,
- Araştırma ve Geliştirme Kanunu kapsamında alınan teşvikler (%100 Kurumlar Vergisi istisnası, gelir vergisi istisnası, sigorta primi işveren hissesi desteği)
- Dahilde işleme izin belgeleri,
- Araştırma ve Geliştirme harcamaları karşılığı Tübitak’tan alınan nakit destek (hibe),
- Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından verilen marka destek teşviki (Turquality).





II. İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Alanlar ve Faaliyet Çevresindeki Gelişmeler

A. İşletme Performansını Etkileyen Ana Etmenler, Faaliyet Çevresindeki Gelişmeler

i- Metal İşleme faaliyetleriyle başlayıp, Yurtiçi ve Yurtdışı Toptan ve Perakende Satış noktalarına kadar uzanan Şirket Değer Zincirini ve dolayısıyla performansını etkileyen en önemli faktörler aşağıdaki şekildedir:

- Uluslararası üretici rekabetleri ve buna bağlı fiyat stratejileri,
- Türkiye’de sermaye maliyetinin, dünya standartlarının üstünde seyretmeye devam etmesi,
- Uygulanan kur politikasının ihracatta büyümeyi desteklememesi,
- Enerji ve hammadde fiyatlarındaki hızlı yükselme ve buna bağlı olarak hammadde ve yardımcı malzeme fiyat ve edinme maliyetlerinin yükselmesi,
- Ulusal üretim ve sanayi politikalarının, uygulanan yüksek vergi oranları nedeniyle üreticileri destekleyen bir niteliğinin olmaması,
- Ulusal pazarda, diğer sektörlerde ortaya çıkan cazip satınalma koşullarının, hedef müşteri kitemizin sektörümüze dönük cüzdandan paylarını düşürmesi,
- Uluslararası rakiplerin, hedef pazar odaklanmaları ve ilintili yatırım oranlarının artması,
- Ucuz, düşük kaliteli ürünlerle bazı markaların pazarda yer bulmaları,

ii- İşletmemizde Uygulanan Politikalar, Yatırım ve Temettü Politikası:

- İşletmemiz, 2009 yılının ikinci yarısından itibaren Global ekonomik krizin etkilerinin azalmasıyla, katma değerli yeni ürün Smart Ray sistemleri üretimi amacıyla başlatılan fabrika yatırıma ek yapılan Slidea 2. Jenerasyon Ray Fabrikası, 2013 yılının başında faaliyete geçmiştir. Tüm üretim tesislerinin entegrasyonu amacıyla, 2013 yılında Çerkezköy Fabrikamıza komşu 21.500 m²’lik arsa üzerinde 11.500 m² kapalı alanlı yeni bir fabrika satın alınmıştır,
- Bu yatırımın olumlu sonuçlar vermesi amacıyla, aşağıdaki politikalar uygulamıştır;
 - Çalışanlara yüksek kaliteli eğitim programları uygulanmıştır.
 - Stratejik öncelikli odak ülkeler stratejisine bağlı olarak, bu ülkelerde Samet marka kullanımını artırmak amacıyla, yeni ürün/versiyon ürün ve odak müşteri grubu stratejisi uygulanmaya başlanmıştır.
 - İhracat pazarlarında, tek distribütörlü yapıdan çoklu müşterili yapıya geçilmesi yönünde çalışmalar başlamıştır.
- Müşteri odaklı yönetim anlayışı sağlamak amacıyla, 2010 yılı itibarıyla organizasyon yapısında önemli düzenlemeler hayata geçirilmiştir.
- Ek olarak, 2013 yılının son çeyreğinde yaşanan elim Yangın Hadisenin etkilerini azaltmak, sağlam ve kendi kaynaklarıyla büyümenin avantajını sağlayabilmek için, Samet A.Ş. 2012 yılı Genel Kurulunda aldığı Kar Dağıtımını kararını iptal etmiştir.

B. İşletmenin Finansman Kaynakları ve Risk Yönetim Politikaları

İşletmemiz 2013 yılında finansmanını iç kaynaklar ve dış kaynaklar olmak üzere 2 kaynaktan sağlamıştır:

1. İç Kaynaklar: Ekonomik Faaliyetler
2. Dış Kaynaklar: Finans Sektörü

Risk Yönetim Politikaları, Finansal Kaynaklarımıza göre aşağıdaki şekildedir:

1. İç Kaynaklar:

Satışlar:

- Yurtiçi satışlarımızın önemli bir kısmı, ön sipariş çekleriyle gerçekleştirilmekte ve satış garantisine mukabil, imalat gerçekleştirilmektedir. Bu yöntemle, ilgili bedeller vadesinde tahsil edilerek, finansal risk ortadan kaldırılmaktadır.
- Yurtdışı satışlarımız, peşin ya da uzun yıllar distribütör olarak çalışmakta olduğumuz ülke distribütörlerine tanınan kredi limitleri çerçevesinde gerçekleştirilmektedir.

Tedarik Politikaları:

- Satınalmalarımız sonucu oluşan vadeli borçlarımız için, ödeme vadesi ile satış vadelerimiz arasındaki fark süresinin minimize edilmesi politikası uygulanmaktadır. Bu sayede işletme sermayesi ihtiyacı minimize edilmektedir. Özellikle ana tedarikçilerimiz ile Teminat Mektubu yerine, Bankacılık Sistemi üzerinden teminatlandırılmış, DBS (Direkt Borçlanma Sistemi) üzerinden borçlanma çalışması etkin kullanılmaktadır.

Yabancı Para Yükümlülükler:

- Yurtiçi ve Yurtdışı mal ve hizmet alımlarından kaynaklanan yabancı para yükümlülüklerin, Kur Riski doğurmaması için ihracatın yüksek tutulması ve riskin bu sayede kaldırılması sağlanmaktadır. Ayrıca, karşılama oranının düştüğü dönemlerde, Forward İşlemleri aracılığıyla risk kapatılmaktadır.

2. Dış Kaynaklar:

- Uzun vadeli yatırımlar için yurtiçi ve yurtdışından uzun vadeli kaynak tesis edilmiştir.
- Kısa vadeli kaynak kullanımlarında, ihracat taahhütlü krediler tercih edilmekte ve ihracat bedelinin tahsil vadesinde kapatılacak şekilde yönetilmektedir.

II. İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Alanlar ve Faaliyet Çevresindeki Gelişmeler

C. Finansal Tablolarda Yer Almayan Ancak Kullanıcılar İçin Faydalı Olacak Diğer Hususlar

- a. İşletmemizin sahip olduğu “Samet” markası, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı’nca, 2009 yılında, “Turquality Programı Kapsamında Desteklenecek Marka” olarak belirlenmiştir.

Turquality Programı, İşletmemizin yurtdışında gerçekleştirdiği;

- Depo ve Ofis Yatırımlarında Dekorasyonun %50’si,
- Satış Noktası Kiralarının %50’si,
- Patent, Faydalı Ürün ve Model harcamalarının %50’si,
- Marka Danışmanlık harcamalarının %50’si,
- Reklam-Tanıtım-Stand ve Katalog harcamalarının %50’si,
- Hukuk vb. Danışmanlık harcamalarının %50’si,
- Kalite Belgeleri harcamalarının %50’si,

oranlarında, üst parasal sınır olmaksızın desteklemektedir. Bu kapsamda, İngiltere’de sürdürülen Desing Sözleşmesi ve Marka Danışmanlığı giderleriyle, periyodik olarak hazırlanan katalog harcamaları dahil olmak üzere tüm stand, teşhir ve iletişim çalışmalarına ilişkin bedellerin %50’si Turquality tarafından finanse edilmektedir.

- b. İşletmemiz, 2011 yılında, 5746 sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi hakkındaki Kanun Kapsamında gerekli yeterlilikleri sağlayarak, Ar-Ge Merkezi olarak onaylanmıştır. Bu kapsamda;
- Ar-Ge merkezlerinde, kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan veya teknoloji geliştirme projesi anlaşmaları kapsamında uluslararası kurumlardan ya da kamu kurum ve kuruluşlarından Ar-Ge projelerini desteklemek amacıyla fon veya kredi kullanan vakıflar tarafından veya uluslararası fonlarca desteklenen Ar-Ge ve yenilik projelerinde, rekabet öncesi işbirliği projelerinde ve teknoloji geliştirme sermaye desteklerinden yararlananlarca gerçekleştirilen Ar-Ge ve yenilik harcamalarının tamamı ile 500 ve üzerinde tam zaman eşdeğer Ar-Ge personeli istihdam eden Ar-Ge merkezlerinde ayrıca o yıl yapılan Ar-Ge ve yenilik harcamasının bir önceki yıla göre artışının yarısı, Kurumlar Vergisi Kanunu’nun 10 uncu maddesine göre kurum kazancının ve Gelir Vergisi Kanunu’nun 89 uncu maddesi uyarınca ticari kazancın tespitinde indirim konusu yapılır. Ayrıca bu harcamalar, Vergi Usul Kanununa göre aktifleştirilmek suretiyle amortisman yoluyla itfa edilir, bir iktisadi kıymet oluşmaması halinde ise doğrudan gider yazılır. Kazancın yetersiz olması nedeniyle ilgili hesap döneminde indirim konusu yapılamayan tutar, sonraki hesap dönemlerine devredilir. Devredilen tutarlar, takip eden yıllarda Vergi Usul Kanununa göre her yıl belirlenen yeniden değerlendirme oranında artırımla dikkate alınır.
 - Ar-Ge Merkezinde çalışan personelin; bu çalışmaları karşılığında elde ettikleri ücretlerinin %80’i, doktoralı personel için %90’i, gelir vergisinden müstesnadır.

- Ar-Ge Merkezinde çalışanlara ilişkin, bu çalışmaları karşılığında elde ettikleri ücretleri üzerinden hesaplanan Sigorta Primi İşveren Hissesinde yarısı, Maliye Bakanlığı tarafından karşılanır.
 - Bu Kanun kapsamındaki her türlü Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile ilgili olarak düzenlenen kağıtlardan damga vergisi alınmaz.
- Kuruluşumuz, 2011 yılından bugüne kadar tüm inceleme ve denetimlerle, Ar-Ge Merkezi kapsamında etkinliğini artırarak ilerlemiştir.

D. İşletmenin Gelişimi Hakkında Yapılan Öngörüler

1973 yılından bu yana, Samet markası altında mobilya aksesuarları sektöründe faaliyet gösteren şirketimiz; üretimdeki gücü ve Türkiye’de oluşturduğu yaygın bayi ağı ile kısa zamanda Türkiye’de güçlü bir marka haline gelmiştir. Yurt içinde güçlendikten sonra yurt dışı pazarlara odaklanan Samet, ihracata dayalı satış yaklaşımı ile yurtdışında beş kıtada toplam 100 ülkeye satış yapmaktadır. Mobilya aksesuarları sektöründeki değişimler sonucu tüketici odaklı inovasyonun önem kazanması ve ürünlerin katma değerli ürünlere doğru kaymasıyla, Samet’in gelişmiş seviyedeki mobilya ve mutfak üreticilerinin bulunduğu Batı Avrupa pazarlarında, yeni ürün segmentleri ve satış stratejileri uygulaması gereksinimi ortaya çıkmıştır. Diğer yandan, Uzakdoğulu üreticilerin pazara girmesi standart ürünlerde fiyat rekabeti ile karşı karşıya kalınmasıyla sonuçlanmış ve bu da karlılık üzerinde olumsuz etkiler yaratmaya başlamıştır.

- Fiyat odaklı rekabetin ve azalan karların önüne geçebilmek için segment sıçraması yapmak isteyen Samet, stratejik planında kendisine yenilikçilik odaklı yeni bir vizyon belirlemiştir. 2013 yılında satış ve karlılığında ciddi bir artış planlayarak ciro ve karlılık sıralamasında sektöründe, tüm dünyada üçüncü büyük firma konumuna gelmeyi hedeflemektedir. Yine nihai tüketici/tasarımcı ile iletişime geçerek tüketici/tasarımcıların satın almaçıları etkilemesini sağlamak, hedef segmentlerine sıçramak ve sunduğu yenilikçi ürünlerle pazarı yönlendiren firmalardan biri olmayı hedeflemektedir.
- Samet’in bu hedeflerini gerçekleştirmek için öncelikle markasını farklılaştıracak, hedeflediği segment ihtiyaçlarıyla uyumlu, müşteri ve tüketici odaklı marka vaadini tanımlaması; ürün portföy stratejisini belirlemesi ve ürün portföyünü hedef segmentlerinin ihtiyaçlarına uygun hale getirmesi; karar vericilerin satın alma kararını etkilemek ve tüketici çekişi sağlamak için tüketiciye erişim stratejisini belirlemesi kritik önem taşımaktadır. Tüketici stratejisinin önemli bir parçası, var olunan Rusya pazarında etkinliğin artırılması, Çin pazarına girilmesi, Batı Avrupa pazarları için yerleşme stratejisinin netleştirilmesidir. Yerleşme stratejisi oluşturulduktan sonra buradaki kurumsal müşterilerle kazan-kazan ilişkisine dayalı işbirliklerinin yaratılması önem taşımaktadır. Büyüme stratejisinin son parçası olarak Ar-Ge planlarının belirlenmesi ve kurum için inovasyon programlarının hayata geçirilmesi büyük önem taşımaktadır.

II. İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Alanlar ve Faaliyet Çevresindeki Gelişmeler

- Gerek büyüme gerek karlılığı artırma hedefine hizmet etmek amacıyla, tedarik zinciri alanında da iyileştirmeler yapılması kritik önem taşımaktadır. Müşteri hizmet seviyelerinin geliştirilmesi için analitik stok seviyelerinin belirlenmesi, talep tahmininin ve entegre planlama süreçlerinin iyileştirilmesi önemlidir. Gerek maliyetlerin azaltılması, gerek kategori bazında uzmanlıklar yaratılarak ürün geliştirilmenin desteklenmesi için stratejik satın alma yetkinliğinin geliştirilmesi önem taşımaktadır. Depo yapısının ve süreçlerinin geliştirilmesi ise diğer hedefler arasındadır. Bu inisiyatifleri hayata geçirmede kritik önem taşıyacak kurumsal altyapının oluşturulması için tedarik zinciri organizasyonunun yapılandırılması kritik önem taşımaktadır.
- Samet'in "ürettiği yenilikçi mobilya teknolojileri ile mobilya üreticilerinin ve son kullanıcıların tercih ettiği bir dünya markası olması" vizyonunun gerçekleştirilmesi ve sürdürülebilir karlı büyüme sağlayabilmesi için üç ana stratejik geliştirme alanı belirlenmiştir.

- Büyüme Odaklı Kurum Stratejisinin Hayata Geçirilmesi:

- Marka İmajının ve Ürün Portföyünün Güçlendirilmesi
- Stratejik Pazarlarda Penetrasyonun Arttırılması,
- Müşteri ve Kanal Ortaklıklarının Etkin Yönetimi,
- İnovasyon Yetkinliğinin Artırılması.

- Tedarik Zincirinin Büyüme ve Karlılığı Destekleyecek Şekilde Yapılandırılması

- Talep, Üretim ve Stok Arasındaki Dengenin Kurulması,
- Stratejik Malzeme Yönetiminin Hayata Geçirilmesi,
- Depo Operasyonlarında Verimliliğin Sağlanması

-Stratejileri Hayata Geçirecek Kurumsal Altyapının Oluşturulması

- Tedarik Zinciri Organizasyonunun Yapılandırılması ile Vizyonun, Hedeflerin, Rol ve Sorumlulukların Belirlenmesi.

Belirlenen stratejik geliştirme alanları kapsamında tanımlanan projeler, Samet'in hedefleri doğrultusunda tanımlanan geliştirme ihtiyaçlarına işaret etmektedir.

E. Yatırımlar ve Teşvikler

i. Yatırımlardaki Gelişmeler:

Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesinde 11.500 m² kapalı,20.785 m² açık alana sahip fabrika binası ve arsası satın alınmıştır. Finansmanı, Uzun Vadeli Banka kredisiyle sağlanmıştır.

ii. Ar-Ge Destekleri kapsamında, TÜBİTAK'dan 222.703 TL destek alınmıştır.

iii. Fuar Teşvikleri kapsamında, IMMIB'den, 133.285 TL destek alınmıştır.

iv. Turquality Destekler Kapsamında, IMMIB'den 1.621.981.- TL destek alınmıştır.

F. Mal ve Hizmet Üretimine İlişkin Gelişmeler

Tutarlar (TL)

Cinsi	2012 Yılı Devir	2013 Yılı Üretilen Mamul Maliyeti	2013 Yılı Satılan Malın Maliyeti	31.12.2013 D.S. Mamul Stoku
Altlıklar	380.912	7.651.071	7.668.648	359.597
Diğer Ürünler	1.078.203	9.268.567	9.231.976	1.024.064
Menteşeler	1.783.973	34.802.326	35.310.273	1.200.562
Metal Raylar	780.289	18.263.963	17.919.954	1.132.176
Sambox Raylar	423.288	3.229.416	3.365.056	288.653
Smarts	3.370.919	63.437.933	59.965.002	6.448.415
Toplam	7.817.584	136.653.276	133.460.908	10.453.466

Miktarlar

Cinsi	2012 Yılı Devir	2013 Yılı Üretilen Mamul Maliyeti	2013 Yılı Satılan Malın Maliyeti	31.12.2013 D.S. Mamul Stoku
Altlıklar	4.627.287	97.859.331	99.520.695	2.943.045
Diğer Ürünler	7.554.775	118.292.005	118.811.616	6.701.109
Menteşeler	5.504.185	102.816.202	105.723.943	2.432.878
Metal Raylar	765.221	17.305.056	17.076.391	1.015.925
Sambox Raylar	297.239	2.443.769	2.592.173	144.795
Smarts	1.075.369	26.241.254	24.631.059	2.577.653
Toplam	19.824.076	364.957.617	368.355.877	15.815.405

II. İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Alanlar ve Faaliyet Çevresindeki Gelişmeler

G. Finansal Yapıya İlişkin Bilgiler

Bağımsız denetimden geçmiş mali tablolar ve bilgiler esas alınarak hesaplanan mali durum, karlılık ve borç ödeme durumlarına ilişkin temel oranlar aşağıda gösterilmiştir.

Finansal Tablo Özeti:

TL	2011	2012	2013
Toplam Varlıklar	141.147.144	176.906.222	250.993.892
Özsermaye	34.259.386	38.500.029	42.489.158
Net Satışlar	160.923.244	177.491.963	224.402.586
Net Dönem Karı	810.665	3.947.765	3.830.906
Personel Sayısı	726	1.159	1.286

Finansal Oranlar:

TL	2011	2012	2013
Cari Oranlar	1,29	1,37	1,16
Toplam borçların aktif toplama oranı	76%	78%	83%
Özsermayenin aktif toplama Oranı	24%	22%	17%
Esas Faaliyet Karlılığı	9%	7%	8%

H. İşletmenin Mali Yapısını İyileştirmek İçin Alınması Düşünülen Önlemler

Üretim Tesisleri entegrasyona paralel, 2013 yılında, Çerkezköy Fabrikamıza komşu 20.785 m² açık alan, 11.500 m² kapalı alana sahip bir üretim tesisi satın alınmıştır. Bu sayede, tüm üretim birimlerinin aynı bölgede toplanması ve üretimde verimlilik amaçlanmaktadır.

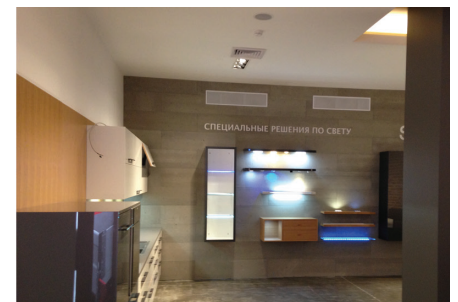
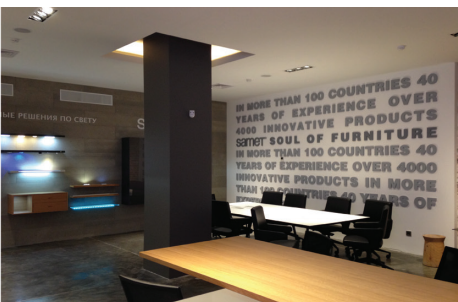
2014 yılında ilgili tesiste, kısmi tadilat ve taşınma yapılacaktır.

Çerkezköy Slidea Fabrikası



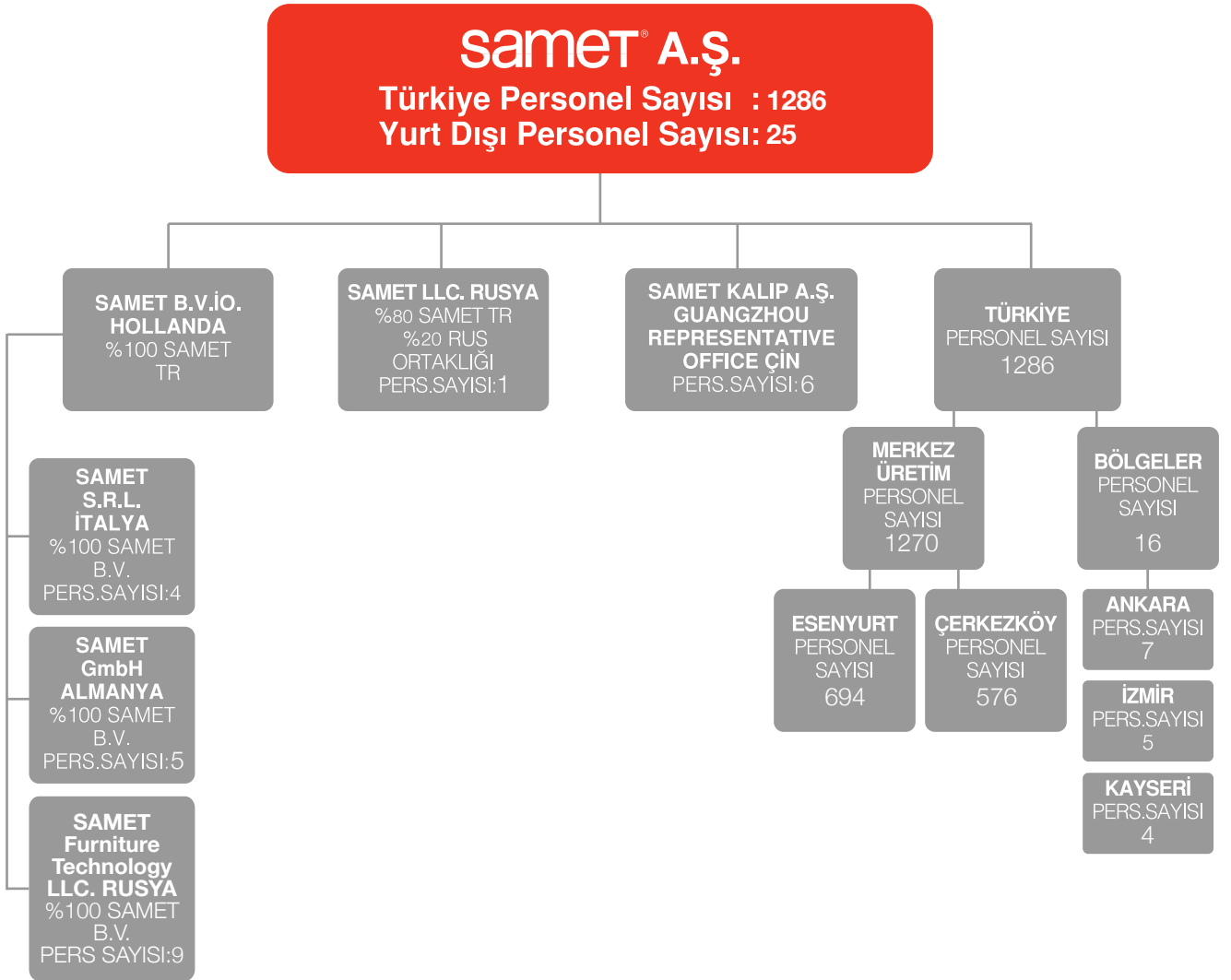
Ek olarak, Hollanda'da kurulu %100'ü Şirketimize ait bağlı ortaklığımız Samet B.V. Holding Şirketimiz aracılığıyla, Almanya/Bielefeld/ Bad Oeynhausen'de Samet GmbH ve Rusya/Moskova'da Samet Furniture Technology LLC şirketlerimiz kurulmuştur. Moskova'daki şirket kuruluşunun ardından, Rusya Rostov'da kurulu %80'i Samet Türkiye'ye ait Samet LLC şirketimizin kapatılmasına ve satışların yeni kurulan şirket üzerinden yapılmasına karar verilmiştir.

Samet İtalya / Samet Almanya / Samet Rusya



II. İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Alanlar ve Faaliyet Çevresindeki Gelişmeler

Yeni Katma Değerli Ürünlerin etkisiyle alınan siparişlerimiz, geçen senenin aynı dönemi ile karşılaştırıldığında artmıştır ve bu ürünler Avrupa Piyasasında Rekabet edebilecek güçtedir. Üreten ve ürettiğini satan bir toplum yaratılmasına duyduğumuz inançla tüm şirketimiz bu hedefe odaklanmıştır. Stratejimiz, finansal yapımızı planladığımız hedeflere ulaştıracaktır.



Samet Uluslararası Yapı

Kalite Anlayışımız

Çevreye ve insan sağlığına duyarlı ürünlerin, ulusal ve uluslararası tescillenmiş kalitelerinin sürekliliğini sağlamak ve ürün kalitemizi her geçen gün artırarak müşteri ihtiyaç ve beklentilerini aşmaktır.

Ürünlerin imalatında kullandığımız hammaddelerin, çevreye ve insan sağlığına zararı olmadığına dair ROHS direktifleri doğrultusunda analizler yapılmış; ürünlerimiz, çevreye ve insan sağlığına zararlı olmadığına dair sertifikalandırılmıştır. Kalitemizin sürekliliği için; ürünlerimiz gelişmiş test laboratuvarlarımızda olabilecek en zor şartlarda ömür, emniyet ve korozyon testlerine tabi tutulmaktadır.

Şirketimiz, ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi Belgesi; ISO 14001:2004 Çevre Yönetim Sistemi Belgesi; OHSAS 18001:2008 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi Belgesi'ne sahiptir. Ayrıca, ISO 27001:Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi Belgesi almak için müracat etmiş olup, 2014 yılı sonuna kadar söz konusu belgenin alınması beklenmektedir.

Kalite anlayışını destekleyen tüm belge ve sertifikalara ilişkin açıklamalar, faaliyet raporumuzun "Kaliteye İlişkin Riskler" bölümünde ayrıntılı olarak açıklanmıştır.



III. Yönetim Kurulu Üyelerine Sağlanan Mali Haklar

Yönetim Kurulu üyelerine ödenen ücret ve ikramiye 31.12.2013 tarihi itibarıyla 2.485.979 TL'dir.

IV. Ar-Ge Faaliyetleri

Yapılan araştırma ve geliştirme faaliyetleri,

Samet kurulduğu günden bugüne ARGE yatırımlarına büyük önem vermiş, sektördeki ve dünyadaki gelişmeleri yakından takip ederek, rakiplerine öncülük etmiştir.

Samet ARGE Departmanı, 14 Ocak 2011 tarihi itibarıyla “5746 Sayılı, Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkındaki Kanun” çerçevesinde ARGE Merkezi statüsüne geçmiştir.

Global oyuncu olmanın gereği olarak, özellikle son 10 yılda, 85'e yakın patent başvurusu gerçekleştirmiş, 75'e yakın marka tescili almış, 14 TÜBİTAK projesi başvurusunda bulunmuş, projelendirip uygulamıştır. 2008 yılından sonra ise ARGE kadrosu çok hızlı büyümüş ve yenilikçi (innovative) ürün tasarımına yönelmiştir. “Tek seferde doğruluk!” mottosuyla çalışan Samet ARGE Merkezi, ürünlerin dizayn ve test aşamalarında çok titiz davranmaktadır. Prototip aşamasına önem verilerek çalışmalar detaylandırılmış ve Analiz Sistemleri oluşturularak yatırımlar yapılmıştır. Öncelikle tasarımın prototipe geçişinde ANSYS analiz programı kullanılarak projelerin prototip onayı verilmektedir ve bu süreç daha doğru ve kısa sürede prototip oluşturmayı sağlamaktadır.

134 kişilik ARGE kadrosu kendi içerisinde Samet'in kullanacağı tüm kalıp, makine ve aparatların tasarımını gerçekleştirmektedir. Samet fabrikasındaki robotik montaj makineleri dahil Samet tarafından tasarlanıp üretilmektedir. Ek olarak yeni üretim teknolojileri için dış destek alınarak gelişmeler takip edilmekte ve yatırımlar yapılmaktadır.

Samet ARGE Merkezinde, Pazarlama departmanından gelen bilgiler doğrultusunda, pazarın ihtiyacı olan ürünler etüd edilir, rakiplerin güçlü ve zayıf yanları detaylı olarak incelenir ve Ürün Geliştirme süreci Aşama Geçit yaklaşımı (Stage & Gate) ile yönetilir. Birbirine paralel yürüyen çoklu projelerde oluşabilecek yönetimsel belirsizliklere destek veren, kaynak kullanımında etkinliği arttıran, yeni ürün geliştirme sürecini klasik yöntemler yerine, çok daha etkin bir yöntem olan Stage & Gate yaklaşımı bünyemize uyarlanarak, hayata geçirilmiştir ve sürekliliğini sağlama çalışmaları devam etmektedir. Tüm projeler planlanarak primavera da (proje planı) toplam kapasiteye göre projeler geliştirilerek zaman ve kaynak planlaması yapılmaktadır.

Böylece fonksiyon, kalite, dayanıklılık ve estetik unsurların mükemmelere ulaşacağı, teknik, finansal yapı ve pazar durumu açısından uygulanabilir (feasible) projelerin çalışılması garanti altına alınır. Ürünlerin dayanıklı olması ve kolay monte edilebilmesi için yenilikçi (innovative) teknikler geliştirilir. Fikir ve konsept tasarım aşamasından üretim aşamasına kadar tüm süreç planlanır. Prototip çalışmaları, incelemeleri ve testleri yapılır. Hem yeni ürünler hem de mevcut ürünler için mükemmelleştirme çalışmaları düzenli olarak devam eder.

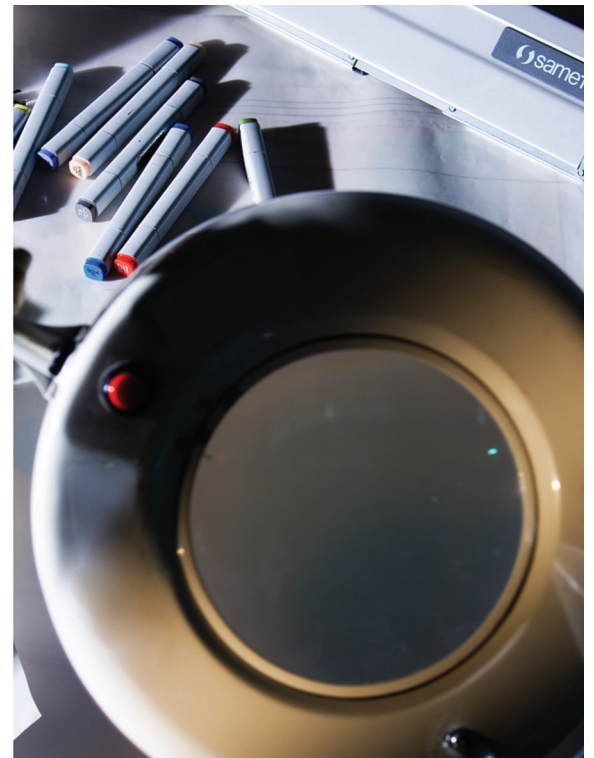
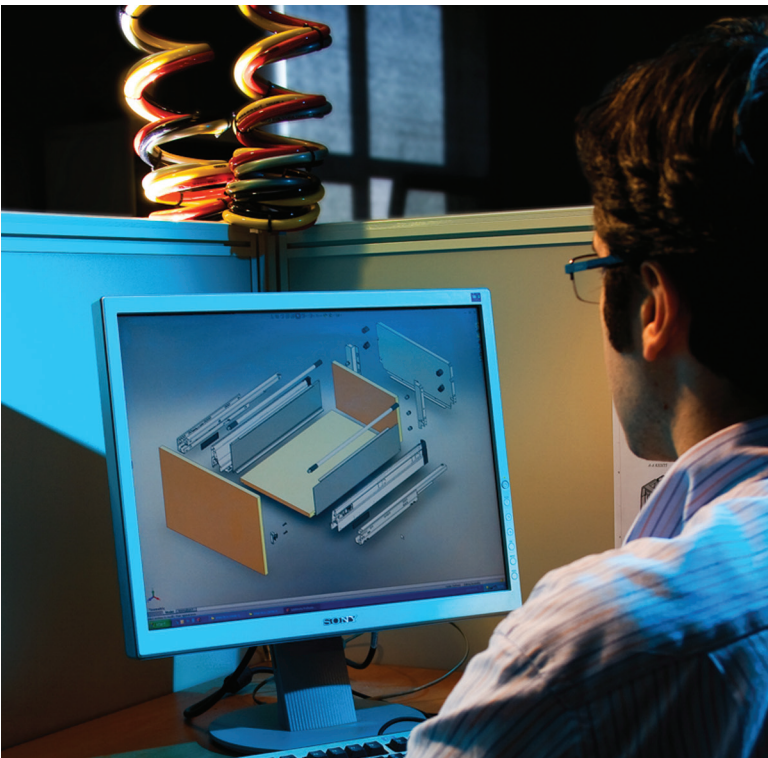
Samet 5 yıllık Teknoloji Yol Haritasını hazırlayarak geçtiğimiz yıl içinde özellikle ölçme, test ve değerlendirme alt yapısını güçlendirmiş teknisyen ve mühendis kadrosuna 6 Sigma eğitimleri aldırılmıştır. Bu eğitimlerle hedeflenen projelerin ele alınmasında ve problem çözme yöntemlerinde TÖAİK (Tanımla, Ölç, Analiz Et, İyileştir, Kontrol Et) metodunun kullanılması yönünde alışkanlık kazandırmaktır.

Samet ARGE geçtiğimiz dönemlerde yerli ve yabancı pazarlarda avantaj kazandıracak “Yavaşlatıcılı Menteşe versiyonları” ve “Slidea Kısmi Açılımlı Ray Versiyonları” projeleri ile faaliyet gösterirken yakın zamanda

Defne Koz' un SAMET için tasarladığı "ELA" menteşe süs kapağı ve Kalkar Kapak ile iç ve dış piyasada ses getiren bir çalışmaya imza atmıştır. "ELA" dünyanın önde gelen tasarım organizasyonlarından biri olan Alman Tasarım Konseyi Ödülleri 2013'te "İç Mekan İnovasyon" kategorisinde ödüle layık bulundu ve SAMET'in yenilikçi vizyonu prestijli bir ödülle sergilenmiş oldu. Uzun yıllar yurtdışında(Almanya'da) AR-GE faaliyetleri gösteren SAMET yeni faaliyet yılına "Motorlu Mobilya Hareket Mekanizmaları", "Eksi Dereceli Menteşeler" araştırmaları ve çalışmaları ile girmektedir. Ek olarak Innovation Management çalışmalarını devreye alarak danışman bir firma ile görüşülerek çalışmalara başlanmıştır. Bu çalışmalar ile beklenmedik olaylar, uyumsuzluklar, pazar değişiklikleri, yeni işlem gereksinimleri ve benzeri durumlarda karşılaşılması olası zorlukları ve riskleri minimize edebilecek bakış açısı ve metod kazanımı sağlanacaktır.

Samet ARGE 5 yıllık Teknoloji yol haritasına göre araştırma (kuluçka) projeleri de planlamaktadır.

134 kişilik ArGe kadrosu kendi içerisinde Samet'in kullanacağı tüm kalıp, makine ve aparatların tasarımını gerçekleştirmektedir. Samet fabrikasındaki robotik montaj makineleri dahi Samet tarafından tasarlanıp üretilmektedir.



V. İşletme Faaliyetleri ve Önemli Gelişmeler

2013 Pazarlama Faaliyetleri

Samet'in pazarlama faaliyetlerinin temel amacı, firmanın Türkiye'de ve dünya pazarlarında, pazar ihtiyaçlarının ve farklı müşteri segmentlerinin beklentilerinin en üst düzeyde sağlanacağı ürün, iletişim, fiyatlandırma ve konumlandırma çalışmalarının yapılmasıdır. Bu kapsamda Türkiye'de ve yurtdışı hedef pazarlarda "stratejik içgörü" sağlayacak pazar araştırma faaliyetleri yürütülmektedir. Bu araştırmalardan elde edilen veriler, kapsamlı "Pazarlama Planı" çerçevesinde, operasyon ve stratejik geliştirme süreçlerinin her alanında temel veri olarak kullanılmaktadır.

Menteşe Sistemleri

Mobilya sektöründeki son kullanıcı algısındaki gelişim ve konfor konusunda beklenti, üreticilerin yavaşlatıcılı menteşe tercihini önemli ölçüde artırmıştır. 2013 yılı içerisinde lansmanı yapılan ve hali hazırda müşterilere sunulan "Impro Ayarlanabilir Yavaşlatıcılı Menteşe" ve "Invo Yavaşlatıcılı Menteşe", bu segmentte Samet'in pazar payını katma değerli ürünler sunması itibarıyla, önemli ölçüde artırmıştır. 2014 yılı itibarıyla söz konusu kategoride, farklı kullanıcı segmentlerinin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla yine katma değerli ürün versiyonları geliştirmeye odaklanılacaktır.

Ayrıca, Samet'in dünya çapında faaliyet gösteren ünlü tasarımcılar ile işbirliğinin sonucu olan "Ela Elastik Menteşe Kapağı", 2013 yılında tasarımı tamamlanan ürünler arasındadır.

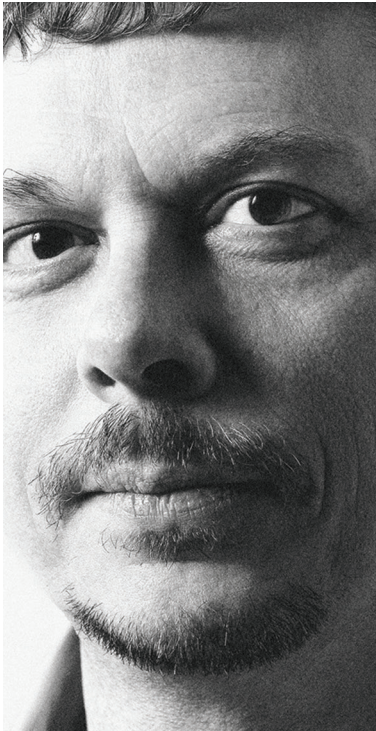
Çekmece Sistemleri

Samet portföyündeki ürün grupları arasında çok önemli bir payı olan "Çekmece Sistemleri"nde ürün geliştirme ve üretim faaliyetleri, 2013 yılında çalışmaların önemli bir kısmını oluşturmuştur. 2012 yılında çalışmaları tamamlanmış olan Slidea Çekmece Sistemleri bu yıl içerisinde seri üretime geçmiştir. Samet'in Smart Slide Tam Açılım grubuna kattığı "Yavaşlatıcılı Bas-Aç" versiyonu yıl içinde raflardaki yerini alarak mevcut ürün gamını geliştirmiştir. Ürün geliştirme faaliyetleri kapsamında, Smart Slide Tam Açılım projesinde ray akıcılığını arttırarak, ürün performansının artırıldığı "Senkronizasyon" projesinin 2014 yılının ikinci çeyreğinde tamamen uygulamaya geçmesi hedeflenmektedir.

Yine prototipleri 2013 yılı içindeki fuarlarda sergilenmiş, 2014'ün son çeyreğinde üretime girmesi planlanan ve çizgileriyle son kullanıcıya modernizmi hissettiren "SmartFlow Çekmece Sistemi", çalışmaları titizlikle yürütülen önemli projelerden biridir.

Kalkar Kapak Sistemleri:

Mutfak segmentindeki son dönem trendler değerlendirildiğinde, kalkar kapak sistemlerinin öne çıktığı açıkça görülmektedir. Bu noktada, fonksiyonellikle estetiği bir arada buluşturan, yine "Defne Koz & Marco Susani" ile birlikte tasarımını gerçekleştirdiği "Monolift ve Duolift" kalkar kapak projeleri, 2013 yılı içinde tamamlanmıştır. Kalkar kapak sistemleri, 2013 yılında uluslararası fuarlarda tüm müşteriler tarafından oldukça beğenilmiştir. Her iki ürünün, 2014 yılının ikinci döneminde lansmanı gerçekleşecektir.



ela

elastik menteşe kapağı



DEFNEKOZ
MARCO SUSANI
design



V. İşletme Faaliyetleri ve Önemli Gelişmeler

Sürme Kapak Sistemleri

Yaşam alanı kategorisinde önemli bir yere sahip olan sürgü sistemleri konusunda, 2013 yılı içinde kapsamlı çalışmalar yürütülerek katma değer yaratacak tasarımlar geliştirilmiştir. Bunlardan ilki prototip çalışmaları biten ve anahtar müşterilere numuneleri gönderilen SMT 75T içten içe çalışan sürgü kapak sistemidir. 2014 yılının ilk çeyreğinde lansmanı yapılması planlanmaktadır. Ayrıca orta-üst segmentte ürün konumlanmasına sahip, yeni “Üstten Askılı Sürgü Dolap Sistemi” projesinin geçen yıl itibariyle çalışmaları tamamlanmıştır.

2013 Yılında Ürün Gamına Eklenen Ürünler

Ürünler	2013 1.Çeyrek	2013 2.Çeyrek	2013 3.Çeyrek	2013 4.Çeyrek
Slidea Frensiz Çekmeceler	X			
Slidea Frenli Çekmeceler	X			
Slidea Bas Aç Çekmeceler	X			
Impro Frenli/Frensiz Menteşeler		X		
Invo Frenli/Frensiz Menteşeler		X		
Impro-Invo Altık ve Ayarlı Altıklar		X		
Smart Slide Oilbrake Tam Açılım			X	
Smart Slide Yavaşlatıcılı Bas Aç			X	
Klasik Ray Fren Mekanizması				X

Pazar Araştırmaları

Dünyanın birçok ülkesine ihracat gerçekleştiren Samet, dünya mobilya endüstrisinde anahtar konumda olan ülkelerde mobilya ve mobilya aksesuarları pazarlarını derinlemesine incelemek üzere pazar araştırmaları gerçekleştirmiştir. Bu kapsamda mobilya endüstrisini yakından takip eden İtalya merkezli CSIL (Centre for Industrial Studies) araştırma şirketi ile 25 ülkeyi kapsayan durum analizi niteliğinde bir araştırma yapılmıştır. Samet'in iştiraklerinin bulunduğu Rusya, Almanya ve İtalya pazarlarında müşteri segmentlerini tespit edebilmek üzere GFK ile ilgili ülkelerde segmentasyon projeleri başlatılmıştır. Bu projeler Samet'in iştirakleri vasıtasıyla etkin olduğu ülkelerde müşteri eğilim ve davranışlarına göre pazarı segmente etmeyi, bu çalışma ile birlikte ilgili segmentlerin davranışlarını derinlemesine irdelemeyi ve söz konusu içgörülerle tüm süreçlerini yönetmeyi hedeflemektedir.

Bunların yanı sıra Samet için önemli karar verici segmentlerden biri olan "mimarların" ürün kullanım ve tercihleri hakkında bilgi sahibi olabilmek için "Mimar Değerlendirme Anketi", "bayi ve imalatçıların" internet kullanım alışkanlığını ölçmek için "Sipariş ve Kullanım Alışkanlığı Anketi" ve müşterilerin tercih ettikleri ürün gruplarının tespiti için "Genel Değerlendirme Anketi" yapılmıştır. Bu kapsamda edinilen tüm içgörüler, stratejik iş süreçlerine veri olarak aktarılmıştır.

2013 Yılında; Reklam ve İletişim Faaliyetleri

Stratejik iletişim çalışmaları kapsamında, 2013 yılında aşağıdaki çalışmalar yapılmıştır:

1. 2012 yılında çalışılmaya başlanan Grey Worldwide reklam ajansı ile segmentasyon çalışmasının sonucu olarak karar verici bazında farklı hedef kitlelere, farklı iletişim çalışmaları uygulanmaya başlanmıştır.
2. Ürün lansman zamanlamaları ve Samet'in genel stratejik hedefleri doğrultusunda, aylık düzenli ve dönemsel PR çalışmaları C&W iletişim ajansı ile birlikte gerçekleştirilmiştir. Stratejik katma değerli ürünler için özel basın buluşmaları (ELA Elastik Menteşe Kapağı) düzenlenmiş, önemli basın yansımaları sağlanmıştır.
3. İstanbul, Ankara, İzmir, Kayseri ve İnegöl'de marka değerlerini aktarmak üzere büyük çaplı outdoor çalışmaları yapılmıştır.
4. Tüm satış noktalarının ve Samet kullanıcılarının ürünler hakkında teknik detayları net olarak irdeleyebilecekleri kapsamlı "Ürün Kataloğu" hazırlanmış, İtalyanca, Almanca, Rusça ve Fransızca dillerine tercüme edilmesi başlatılmıştır.
5. Sektörün ürün ve marka tanıtımının önemli ölçüde gerçekleştirildiği uluslararası ve yerel fuar çalışmaları yapılmıştır. Mayıs ayında Almanya'da gerçekleştiren Interzum ve Türkiye'de Ekim ayında düzenlenen "Intermob" fuarları, kapsam ve tanıtım çalışmaları bazında en önemli fuarlardır. Samet, ilk defa bu yıl Interzum fuarında uluslararası basının ziyaret etiği 15 markadan biri olmuştur. Tasarımcı Defne Koz ve Samet Yönetim Kurulu Başkan Vekili Sn.Ufuk Kızıltan ile birlikte gerçekleştirilen basın toplantısı sonrasında, uluslararası basın, Samet'e geniş yer vermiştir.

V. İşletme Faaliyetleri ve Önemli Gelişmeler

6. Nisan ayında Samet Almanya ofis ve showroom açılışı yapılmıştır.
7. Samet Rusya ofis ve showroom Aralık ayında faaliyete geçmiştir.
8. Hedef kitlenin Samet markasını daha fazla alanda görecekları ve sadakat artırmaya yönelik iç ve dış pazar promosyon malzemeleri çalışılmıştır.
9. Marka iletişimi, hedef kitlenin takip ettiği mecralar olan yazılı basın (dergi) ve açık hava iletişim çalışmaları, leaflet, e-mailing ve yine marka iletişiminin bir parçası olan ambalaj tasarım çalışmaları yapılmıştır.
10. Statejik önemli iş ortaklarına yönelik (dönkart, etiket, afiş) ve fuar promosyon çalışmaları yapılmıştır.
11. CRM çalışmaları kapsamında satış kanalı bilgilerinin yer aldığı “Müşteri İlişkileri Formları, Kontrol Listesi, Ürün Değerlendirme Talep Formu, Müşteri İlişkileri Anketi, Teknik Servis Raporu, Yaratıcı Talep Formu, Yeni Ürün Değerlendirme Formu” yeniden düzenlenmiştir.

2013 Yılında Kullanılan Basılı İletişim Araçları

Dergiler	2013 1.Çeyrek	2013 2.Çeyrek	2013 3.Çeyrek	2013 4.Çeyrek
Arredamento Mimarlık	X	X	X	X
Banyo Mutfak	X	X	X	X
Mobilya Dekorasyon	X	X	X	X
Anba Rapor	X	X	X	X
Endüstri Kataloğu	X	X	X	X
All Decor	X	X	X	X
İnşaat Yatırım	X	X	X	X
Marka Projeler	X	X	X	X
MLive		X	X	X
Office Magazine		X	X	X
Light World				X
Home Showroom	X	X	X	X
Instyle Home	X	X	X	X
Furniturk Industry	X	X	X	X
Raf			X	X
Kobi Life			X	X
Kobi Efor			X	X
Möbelfertigung	X	X	X	X
HK			X	X
Cubes	X	X	X	X
Furniture Journal		X	X	X
FDM Asia		X		X

2013 Yılında Düzenlenen Organizasyonlar ve Sponsorluklar

Yıl içinde marka ve ürün tanıtımını gerçekleştirmek için, farklılaşan hedef kitleler nezninde fabrika gezisi ve tanıtım çalışmaları yapılmıştır. Bu faaliyetler özet olarak:

1. İstanbul İç Mimarlar Odası Samet Fabrika Gezisi (21.02.2013)
2. Ankara İç Mimarlar Odası Samet Fabrika Gezisi (07-08.03.2013)
3. İzmir İç Mimarlar Odası Samet Fabrika Gezisi (11-12.04.2013)
4. Hacettepe Üniversitesi 5.Ulusal İç Mimarlık Öğrencileri Buluşması-Samet Sponsorluğu (04.05.2013)
5. Mersin Akdeniz İhracatçılar Birliği Ar-Ge Proje Pazarı Organizasyonu-Ana Sponsorluk (11.05.2013)
6. Dünya İç Mimarlar Günü İzmir İç Mimarlar Odası Ana Sponsorluğu (31.05.2013)
7. Gençlik Otobüsü Sponsorluğu (01.08.2013-15.10.2013)
8. İnovasyon Haftası Sponsorluğu (24-27.10.2013)
9. Standardizasyonun Küresel Ekonomiye Etkileri Sempozyumu - Sponsorluk (25-26.11.2013)
10. Mimar Sinan Üniversitesi Ulusal 6. İç mimarlık Öğrencileri Buluşması - Katılım (16.11.2013)
11. Pamukkale Üniversitesi Ulusal Mobilya Kongresi - Samet Sponsorluk (11.12.2013)
12. İzmir Ekonomi Üniv. İç Mimarlıkta Profesyonel Çözümler Etkinliği - Sn. Saldıray Kızıltan'ın hayatı (13.12.2013)
13. Evim Şahane TV Programı Sponsorluğu

TASARIM VE PROJE YÖNETİMİ 2013 Faaliyet Raporu

Fuar Çalışmaları

Zow 2013	Türkiye	İstanbul
Delhi Wood 2013	Hindistan	Delhi
Kiev International Furniture Forum	Ukrayna	Kiev
Interzum 2013	Almanya	Köln
Kazakistan Furniture and Interior	Kazakistan	Almatı
Intermob	Türkiye	İstanbul
Sıcam	İtalya	Pordenone

Showroom Çalışmaları

Göneç Yapı	Türkiye	Hatay
Samet Showroom	Rusya	Moskova
Atla Showroom	Türkiye	İstanbul
Samet Showroom	Almanya	Bad Oeynhausen
Starwood	Türkiye	İnegöl
Ecotech Panels	Amerika	Miami

Bayi Modül Üretimi

İç Satış	15	
Dış Satış	45	

1. 2013 Yılı Üst Düzey Yöneticiler

Ünvanı	Adı Soyadı	İş Tecrübesi (Yıl)
YÖNETİM KURULU BAŞKANI	Saldıray KIZILTAN	43
YÖNETİM KURULU ÜYESİ	Ufuk KIZILTAN	17
YÖNETİM KURULU ÜYESİ	Umut KIZILTAN	17
ORTAK	Arif ATLA	43
ORTAK	Munis TEZBAŞARAN	38
İCRA KURULU ÜYESİ	M. Serdar SENEMOĞLU	20
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI, Finans ve Yönetim Sistemleri	Bülent SİNCAN	23
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI, Talep Zinciri Yönetimi	Şefer SEZGİN	23
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI, Satış		
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI, Pazarlama	Pınar UÇKAN	17
İNSAN KAYNAKLARI MÜDÜRÜ	Besime Dilara GEDİŞ	13
FİNANSAL MUHASEBE MÜDÜRÜ	Salih GÜNEŞ	23
KALİTE YÖNETİM MÜDÜRÜ, Kalite Yönetim Temsilcisi	Osman ÇENDEK	27
ÜRETİM SİSTEMİ MÜDÜRÜ	Himmet TANRIVERDİ	23
LOJİSTİK OPERASYONLAR MÜDÜRÜ	Fatih ÖZTÜRK	7
SATINALMA MÜDÜRÜ	Güven KUM	14
ÇERKEZKÖY FABRİKA MÜDÜRÜ	Kazım BALCI	12
AYDINLATMA ÜRETİM MÜDÜRÜ	İlker GÜNGÖR	29
ULUSAL PAZARLAR GRUP MÜDÜRÜ	Mustafa UYANIK	26
PROJE SATIŞ MÜDÜRÜ	Kaan DEMİREZEN	7
ULUSLARARASI PAZARLAR SATIŞ MÜDÜRÜ (1.Bölge)	Gamze ASLANER	25
ULUSLARARASI PAZARLAR SATIŞ MÜDÜRÜ (2.Bölge)	Efe BİLEN	13
ULUSLARARASI PAZARLAR SATIŞ MÜDÜRÜ (3.Bölge)	Hüseyin Kayhan KUVRAĞ	20
İŞLETME YÖNETİM MÜDÜRÜ	Metin GÜLİŞİK	38
AR-GE MAKİNE VE KALIP MÜDÜRÜ	Gökhan DENİZ	21
ÜRÜN GELİŞTİRME MÜDÜRÜ (Vekaleten)	Himmet TANRIVERDİ	23
RUSYA ÜLKE MÜDÜRÜ	Azat ZAKİEV	19
ALMANYA ÜLKE MÜDÜRÜ	Ulrich SPLETH	28
İTALYA ÜLKE MÜDÜRÜ	Stefano MINELLI	28

2. Toplu Sözleşme Uygulamaları;

Kuruluşumuzda toplu sözleşme uygulaması mevcut olmayıp personel ilişkileri İş Kanunu çerçevesinde yürütülmektedir.

3. Kıdem Tazminatları

Çalışanların 31.12.2013 tarihi itibarıyla hak kazandıkları kıdem tazminatı tutarı 2.339.462.- TL'dir.

VII. Riskler ve Yönetim Organının Değerlendirilmesi

4. Personele Sağlanan Haklar

Şirketimizin çalışanlarına İş Kanunu ve ilgili mevzuatlarda belirtilen haklara ek olarak,

- a. İşyerine Geliş Gidişlerde Servis,
- b. Öğle Yemeği,
- c. Araç Tahsisi,
- d. Araç Tahsis Edilen Personele Ferdi Kaza Sigortası,
- e. Cep Telefonları ile İletişim,
- f. Özel Sağlık Sigortası

hususlarında fayda sağlanmaktadır.

HESAP DÖNEMİNİN KAPANMASINDAN GENEL KURULA KADAR OLAN SÜREÇTEKİ GELİŞMELER

01.01.2014 – 19.03.2014 döneminde, 2013 yılı Faaliyet Raporumuzda belirtilen hususların dışında bu kapsamda herhangi bir gelişme olmamıştır.



A) Satışlar, Verimlilik, Gelir Yaratma Kapasitesi, Karlılık, Borçlara Kaynak Oranı Ve Benzeri Konularda İleriye Dönük Riskler Ve İşletmenin Risk Yönetim Politikaları

Operasyonel Riskler

Müşteri Talep Riski

Müşterilerimizin sürekli değişen taleplerinin karşılanması amaçlanarak fonksiyonellik ve fiyat açısından avantajlı ürünler geliştirilmektedir. Türkiye ve hedef ihracat pazarlarındaki rakiplerimiz sürekli takip edilmekte, buna göre pazarın dinamikleri ile gözlemler veriye dayalı olarak yapılmaktadır. Ayrıca trendler ve müşteri beklentileri inovatif çalışmalarla izlenmektedir.

Samet'in en güçlü yönlerinden biri olan "Müşteri Memnuniyeti" nin en üst düzeyde tutulması, stratejik öncelikli hedeflerden biri olup, koşulsuz olarak ürün ve hizmetlerimizin memnuniyet yaratması çalışmalarımızın odak noktası olarak kabul edilmiştir. Bu amaçla ürün standartlarının geliştirilmesi için uluslararası standartlar esas alınmıştır. Avrupa ülkeleri ve diğer hedef ülkelerin standartlarının sağlanması ve sertifikasyonların gerçekleştirilmesi sağlanmıştır.

Ürünler ile ilgili herhangi bir memnuniyetsizlik olması durumunda her talep kayıt altına alınarak takip edilmekte ve mükemmelleşme süreçlerine katkıda bulunmaktadır. "Kalite ve Ar&Ge" bölümleri, "Pazarlama ve Satış" bölümleri ile koordineli çalışarak oluşacak memnuniyetsizlik riskini ortadan kaldırmaya çalışmaktadır.

İhracat pazarlarında odaklanma sağlanmaktadır. Seçilen odak bölgeler ekonomik şartların değişkenliği çerçevesinde sürekli ve artan taleplere ulaşabilecek çeşitlilik sağlamaktadır. Sadece belli bölgelere odaklanmayarak taleplerde dalgalanma riskinin önüne geçilmektedir. Ürünlerin kolayca ulaşılabilir olması hedefi çerçevesinde gerek yurt içinde gerekse de yurt dışında satış noktalarımızın artırılması çalışmaları yürütülmektedir. Ayrıca, satış noktalarımızın kalitesinin artırılması amacıyla tüm pazarları kapsayan eğitim çalışmaları sürdürülmektedir. Ürünlerin satış noktalarında ön plana çıkması amacıyla pazarlama bölümünün "Marka Yerleştirme" çalışmalarına satış bölümü de katkıda bulunmaktadır.

Müşteri Konsantrasyonu ve Ürün Riski

Ürün portföyü gözden geçirilerek, daha teknolojik ve üst segment ürünler geliştirilmesine karar verilmiştir. Avrupalı rakiplerle mücadele edebilecek kalite ve fonksiyonellikte ürün grupları portföye katılmaya başlamıştır. Ayrıca pazardaki rekabet koşulları da detaylı olarak araştırılmış ve Uzakdoğulu üreticilerin ülkemizde ve hedef pazarlarda yarattığı tehditlerin önlenmesi de ürün geliştirme stratejisi çerçevesinde değerlendirilmiştir. Sonuç olarak gerek üst segment gerekse de orta segmentte karşılaşılan tehditlerin ürün ve fiyat politikasıyla aşılması için önemli çalışmalar yapılmış ve sonuca ulaşılmaya başlanmıştır.

Rekabette ön plana çıkan temel bazı ürün grupları nedeniyle bütün ürünlerin satışında yaşanacak kayıpların önüne geçebilmek için inovatif yaklaşımlar benimsenmiştir.

01.01.2013 – 31.12.2013 döneminde, 2013 yılı Faaliyet Raporumuzda belirtilen hususların dışında bu kapsamda herhangi bir gelişme olmamıştır.

VII. Riskler ve Yönetim Organının Değerlendirilmesi

Ürün Kaynaklı Riskler (Tedarik, Üretim, Dağıtım Ve Lojistik, Satış, Kalite Vb.)

Tedarik Riski

Her ay düzenli olarak, satış, planlama, üretim, satınalma ve pazarlama departman yöneticilerinin/sorumlularının katılımıyla, bu departmanların ortak bir tedarik planında mutabık kalmalarını sağlayan “Birimler Arası Mutabakat” toplantısı yapılmaktadır. Bu toplantı, içeriği gereği, ilgili departmanların; satış planı, üretim miktarları ve beklenen stok seviyeleri üzerinde uzlaşmalarını sağlanmaktadır. Yok satma durumu tespit edildiğinde; stok seviyelerini yükseltmek için aksiyon alınarak bu durumun önüne geçilmektedir. Stoklanma olduğu/olacağı düşünülen ürün gruplarında ise pazarlama ve satış departman yöneticilerinin desteği ile kampanya, promosyon vs. organize edilerek talep artışı sağlanmakta ve stoklanmanın önüne geçilmektedir. Böylece; satış planına göre, taleplerde tahmin edilenden farklı olarak ani artış veya azalışlar yaşanmadığı (müşteri talebi riski minimum kaldığı) koşullarda, tedarikte önlem alınamayacak veya öngörülemeyecek aksaklıklar yaşanmaması sağlanmaktadır.

Satış Riski

Yılın ilk ayından itibaren, mevcut aya kadar gerçekleşmiş satış tutarı, mevcut aydan sonrası için ise talep tahminleri kullanılarak yılsonu kapanış senaryosu oluşturulup, bütçe gerçekleşmesinin yüzde kaç olacağı takip edilmektedir. Böylece hedeflerin çok altında kalınacağı riski görülürse satış ve pazarlama ekiplerinin bu konuda aksiyon almalarını sağlamak için fırsat yaratılmaktadır.

Dış Etkenlerden Kaynaklanan Riskler

Rekabet Riski

2013 yılında rekabet avantajı sağlamak ve pazardan daha fazla pay almak için, pazar ihtiyaçlarına cevap verebilecek çekmece sistemleri ve menteşe sistemleri için yeni yatırımlar yapılmıştır.

Çevre

Temel hammaddemiz olan sac, en kritik alım kalemlerini oluşturduğu için, sac fiyatları ve sac hammaddeleri olan kok kömürü, cevher ve hurda piyasaları yakından izlenmekte ve avantajlı olduğu düşünüldüğünde satış tahminlerine dayalı toplu alımlar yapılmaktadır.

Kalite ile İlişkili Riskler

Samet 1998 yılından itibaren TS EN ISO 9001: 2008 Kalite Yönetim Sistemini, 2011 yılından itibaren de TS EN ISO 14001: 2004 Çevre Yönetim Sistemi ve TS 18001:2008 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim sistemlerini Kalite Yönetim Sisteminin içerisine entegre ederek sosyal sorumluluk alanında da adımlar atılmış ve Entegre Yönetim Sistemine geçilmiştir.

Kalitemiz

TS EN ISO 9001: 2008 Kalite Yönetim Sistemine sahip üretim tesislerimizde ulusal (TSE) ve uluslar arası test kuruluşlarınca (LGA, FIRA) tescillenmiş kaliteli ürünler üretilirken, amacımız kalitenin sürekliliğinin sağlanması, ürün kalitemizi yukarı çekerek müşteri ihtiyaç ve beklentilerini aşmaktır. Çevreye ve insana olan saygımızdan dolayı üretim hammadde ve proseslerimizde insan sağlığına ve çevreye zararlı bir malzeme kullanmadığımız ROHS direktifleri doğrultusunda INTERTEK firmasına yaptırılan testlerle kanıtlanmıştır.

TURQUALITY

Turquality Devlet destekli bir Markalaşma programıdır. Amacı; Türkiye'den Dünya markası olacak firmalar çıkartmaktır. Samet 41 yıldan bu yana, mobilya aksesuarları konusunda bilgi ve birikimiyle, Türk sanayisine ve tüketicisine hizmet veren lider bir kuruluştur. 1980'li yıllardan itibaren ihracat yapan Samet, dünya mobilya sektöründe tanınan bir firmadır. Samet, dünya sektöründeki bilinirliğini daha ileriye götürüp, vizyonunda da net olarak belirttiği gibi, "dünya markası" olmak istemektedir. TURQUALITY programına kabul olunarak, Samet kalite ve markasının tescil edildiğini düşünüyoruz. Bu da haklı olarak bizi gururlandırıyor. TURQUALITY 2. 5 yıl için müracat yapmış olup, kabul edileceğimizi düşünüyoruz

LGA

LGA; 135 yıllık geçmişi olan, verdiği kalite sertifikalarının uluslararası geçerliliği olan dünyada 30'dan fazla ofisi ve test laboratuvarları bulunan, Almanya merkezli bir test kuruluşudur. Ürünlerimizin uluslararası kalitesi, LGA tarafından, 2001 yılından beri sertifikalandırılmaktadır. Samet, Türkiye'de mobilya aksesuarları konusunda, "LGA Quality Certificate" alan ilk ve tek firmadır. Menteşe, ray ve bağlantı elemanları ürün gruplarında LGA sertifikaları alınmıştır.

TSE

Samet, 1989 yılında menteşe sistemleri konusunda TSEK markasını alan ilk ve tek kuruluştur. Ülkemizde mobilya aksesuarları konusunda standartların oluşması için öncülük eden bir firmadır. Menteşe ve rayların AB (Avrupa Birliği) standartlarının kabulünden sonra ilk TSE ürün sertifikasını 2011 yılında almıştır.

VII. Riskler ve Yönetim Organının Değerlendirilmesi

FIRA

Samet, uluslararası standartlara göre ürettiği ürünleri için, müşteri istekleri doğrultusunda ihracat yaptığı ülkelerin standartlarına göre de ürün sertifikaları almaktadır. İngiltere için FIRA'dan ray sistemlerine dair kalite sertifikası almıştır. ROHS (Restriction Of The Use Of Certain Hazardous Substances) üretimimizde kullanılan tüm hammaddelerin içerisinde direktiflerine uygun olarak çevre ve insan sağlığına zararlı kimyasalların olmadığına dair sürekli test ettirilmektedir.

İnsan Kaynakları ile İlişkili Riskler

Global rekabete ayak uyduracak uluslararası bir marka haline gelebilmek için mevcut çalışan insan kaynağımızı doğru görevde istihdam etmemiz ve sürekli gelişimini sağlamamız, gelişen ve büyüyen organizasyon yapımıza yeni global ve stratejik düşünebilen, farklı uluslararası kültürlere kolay adapte olabilen potansiyel çalışanlarımızı daha hızlı katabilmemiz için marka bilinirliğinin artmasını sağlayacak, sosyal medya faaliyetleri ve üniversite işbirliklerini arttırmayı planlıyoruz.

Yeni organizasyon yapımızı tamamladıktan sonra, sürekliliği sağlayabilmek adına yeni kurgulayacağımız işe alım, terfi, kariyer gelişimi, ücret ve eğitim sistemleri sonrasında İnsan Kaynakları iç kontrolleri ile bu uygulamaları sürekli hale getireceğiz. Özellikle sektörde rekabet gücümüzü arttıracak yeni ürün tasarımları için, Ürün Geliştirme ekiplerimizi daha kuvvetli hale getiriyor olacağız.



Finansal Riskler

Finansal araçlardan kaynaklanan risklerin niteliği ve düzeyi 2012 yılında, özellikle tüm dünyada etkili olan ekonomik krizin etkisi ülkemizde de hissedilmeye başladı. Özellikle, global ekonomik krizin ülkemizi etkilememesi için uygulanan parasal ve makro ekonomik politikalar, ülke ekonomisinin büyüme hızını yavaşlatarak, cari açığı azaltmıştır. Bu uygulama nedeniyle, 2013 yılında bütçelenen hedeflere az bir farkla ulaşamadık.

2011 yılında başladığımız Yavaş Kapanan Menteşe ve 2. Jenerasyon Slidea Ray yatırımı nedeniyle, uzun vadeli borçlanma tercih edildi. Bu kapsamda, kısa vadede Euro kurların yükselmesi beklentimiz nedeniyle borçlanmanın içinde, TL endeksli kredilerin ağırlığını artırdık.

Likidite Riski

İşletme sermayesi ve yatırım ihtiyacımızı karşılarken, Likidite riskini berteraf etmek için;

- Banka Kredilerinde; Uzun/orta ve kısa vadeli dengeleri koruduk,
- Emtia Tedariğinde; Orta vadeli finansal araçlarla ödeme ve ortalama alacak devir süresini gözeterek satınalma anlaşmalarını devam ettirdik.

Alacak Riski

Yurtiçi alacakların tamamına yakını, çekli/teminat belgeli alacaklardan oluşmaktadır.

Yurtdışı alacaklardan kaynaklanan risklerin minimize edilmesi için, Atradius şirketi ile Alacak Sigortası Sistemini başlattık.

Piyasa Riski

Şirketimiz hisseleri, Sermaye Piyasasında işlem görmemektedir.

Emtia Fiyat Riski

Ana girdimiz olan demir çelik ürünlerinde piyasayı gözeterek, orta vadeli sözleşmelerle bağlantılar yapılmıştır.

Özellikle, global krizin yansımaları Emtia fiyatlarında artmayı engellemiştir.

Faiz Haddi Riski

Kredilerimizin, 2/3'lük kısmı, kısa ve orta vadeli kredilerden oluşmaktadır. Kısa ve orta vadede faiz oranlarında beklenen düşme gerçekleşmiştir. Bu yapının sağladığı faiz değişimlerine hassasiyet, kurumumuzu olumlu etkilemiştir.

Kur Riski

İthalata bağlı alımlar ve ihracat satışlarımız arasında bir denge vardır. Şirketimizin, Dış Ticaret Kur Riski bu anlamda bulunmamaktadır. Özellikle, yabancı para cinsinden kredilerimizin, düzenli yenilenmesi, nakit çıkışı gerektirmediği için, Likidite etkisi sıfırdır.

VII. Riskler ve Yönetim Organının Değerlendirilmesi

HUKUKİ RİSKLER

Aleyhe açılmış İş Davaları 2014 yıl sonu itibariyle sonuçlanması olası olup; ödenmesi gereken dosya alacakları toplamı 150.000,00 TL. olacaktır.

Aleyhe açılmış Ticari Davalar 2014 yılı içinde sonuçlanabilecektir. Talep edilen tutarlar toplamı 154.000,00 TL. olacak ise de, Mehmet Özkara'nın taşınmazlarının satın alınması nedeni ile oluşacak riskimiz 750.000,00 TL. olup, toplam riskimiz 904.000,00 TL. ye varacaktır. Ancak, davaların lehimize sonuçlanma olasılığı %70 olup, bu hali ile ödeme riskimiz 30.000,00 TL. ye düşecektir.

Elektrik tüketimlerimiz nedeniyle elektrik kurumu tarafından haksız olarak faturalandırılarak tarafımızdan tahsil edilen 187.393,00 TL. kayıp kaçak bedelin şirkete iadesi için açılan dava 2014 yılı içinde sonuçlanmış ve dava aleyhimize reddedilmiştir. Yargıtay'a temyiz başvurusu yapılmış olup, 2015 yılı içinde sonuçlanması beklenmektedir. Kaybedilmesi halinde, vekalet ücreti ödenmesi gündeme gelecektir.

Şirket alacakları için yapılan takiplerden tahsil edilenlerin dışında devam etmekte olanların; 2006-2010 yılları arasında oluşan şüpheli alacak tutarımız 777.502,00 TL. olup, bu tutarın 543.000,00 TL. si ŞENÖZ METAL firmasından kaynaklanmaktadır. Tahsil olasılığı yok denecek kadar az olup, aciz belgesi alınması aşamasındadır.

2010-2012 yılları arasında oluşan şüpheli alacak tutarımız 208.000,00 TL. olup, bu tutarın 128.000,00 TL. sinin tahsil edilebilirliği var olmakla birlikte, bakiyesinin ne kadarının tahsil olasılığı olduğu ekonomik ve hukuksal gelişmeler nedeni ile net olarak öngörülememektedir. Bir çok firma iflas erteleme kararı aldıkları suretiyle borçlarından kurtulma olasılıklarını arttırmıştır.

2013 yılı içinde 467.000,00 TL. risk mevcut 3M firması üzerinden gelmektedir. İşlemlere başlanılmış ise de yönetim tarafından sürdürülen görüşmeler nedeni ile beklemede kalmış bulunmaktayız. Bu dosyadan tahsilatlar yapılmaya başlanmıştır. Ancak 3 yıl içinde tamamının tahsil edilebileceği düşünülmektedir.

2013 yılı içinde ayrıca 52.000,00 TL. tutarlı Erdoğan Özdemir dosyası yasal takibe gönderilmiş olup, bu dosyanın tahsil kabiliyeti yüksektir. Borçlunun eşi tarafından istihkak davası açılmış ve dava devam etmektedir. Dava lehimize sonuçlanacak, sonrasında da tahsili yoluna gidilecektir.

İş Güvenliği Riskleri

Eğitim

Fabrikalarımızda işçi sağlığı ve iş güvenliği kavramının tüm çalışanlar tarafından benimsenmesi için düzenli olarak İş Sağlığı ve Güvenliği eğitimleri düzenlenmekte, eğitimlerde belirtilen konuların çalışma alanlarında uygulanması için gerekli çalışmalar her noktada sürdürülmektedir. Çalışma alanlarında çalışanlarımızla iş başı konuşmaları yapılarak sorumlu oldukları konular hakkında kısa bilgilendirmeler ile eğitimin sürekliliği sağlanmaktadır.

Risk Değerlendirmesi

Fabrika sahalarımız içerisinde bulunan tüm makine ekipman, ofisler, çalışma alanları, sosyal alanlar ile ilgili risk analizlerimizi yenileyerek her bir iş merkezi ve diğer alanlar için daha etkin ve detaylı risk değerlendirmeleri hazırlanmaktadır. Risk değerlendirmeleri konu ve bölümlere göre yetkili ve uzman personel ile yapılarak hiçbir detayın atlanmaması, çalışanlarımızın sağlığını ve güvenliğini etkileyecek hiçbir unsurun gözden kaçırılmaması için çalışılmaktadır.

Bakım Çalışmaları

Saha içerisinde çalışan tüm makinelerimizde oluşabilecek arızalar için, makine ve aksamlarının, bakım bölümü tarafından oluşturulan bakım planı kapsamına alınması ile arızalanan veya hasar gören emniyet aksamlarının yenilenmesi, tamir edilmesi sağlanarak iş sağlığı ve güvenliği konusunda önemli bir unsur olan emniyet sistemlerinin sürekliliği sağlanmaktadır.

Tatbikatlar

Senelik olarak yapılan yangın tatbikatlarımıza tüm personelimizin katılımı sağlanmakta, ayrıca acil durumlar konusunda iş sağlığı ve güvenliği temel eğitimlerinde tüm çalışanlarımıza gerekli bilgilendirme yapılmaktadır.

Sağlık Kontrolleri

İşyeri sağlık ve güvenlik birimi koordinasyonunda yürütülen ve işyeri hekimi tarafından bölüm dinamiklerine uygun olarak yapılan tetkikler, senelik olarak tekrarlanmakta ve sağlık personeli tarafından yapılan incelemeler ile çalışanlarımızın sağlık şartları sürekli olarak izlenmektedir.

Ar-Ge

Ar-Ge bünyesinde gerçekleşen makine üretimlerinde gerekli sağlık ve güvenlik koşullarının sağlanması konusunda, bu bölüm çalışanlarına ilgili yönetmelikler ve standartlar konusunda eğitimler aldırılmakta, bu sayede çalışanlara yönelik iş güvenliği konusunda, algının makine emniyeti ile ilgili bölümünün işin başından itibaren göz önüne alınması sağlanmaktadır.

VII. Riskler ve Yönetim Organının Değerlendirilmesi

Ölçümler

Ölçümler iş güvenliği ve çevre konusunda ayrı ayrı ele alınmakta, sahada yapılacak ölçüm değerlerinin uygun sınırlar içerisinde tutulması için gerekli çalışmalar yapılmaktadır. Ölçümler, konusunda uzman akredite kuruluşlardan hizmet alınarak gerçekleştirilmektedir.

İş Kazası İncelemeleri

İş kazaları aylık bazda incelenerek; bölümlere, yaralanan uzuvlara, iş kazalarının yaşandığı aylara göre sınıflandırılmakta, konu ile ilgili tespitler yapılarak ilgili bölümlerde gerekli aksiyonların alınması sağlanmaktadır. İş kazalarının sınıflandırılması aşamasında, en küçük sıyrıktan, ölümle sonuçlanan tüm iş kazalarına kadar her tür iş kazası dikkate alınarak geniş kapsamlı bir çalışma yapılmaktadır.

Acil Durum Eylem Planı

Firma için bölgesel şartlar, yağışlar, fabrika içerisinde bulunan kimyasallar ve kullanılan yakıtlara göre gerekli risk değerlendirmesi yapılarak acil durum eylem planları yapılmaktadır. Ekipler oluşturularak olası bir acil durumda müdahale konusunda çalışanların eğitilmesi planlanmıştır. Bu konuda, ilk adım ilkyardım eğitimleri alınarak ilkyardım ekibinin bilinçlendirilmesi ile atılmıştır. Yangın müdahale ve kurtarma ekiplerinin eğitimlerinin ise, konusunda uzman eğitmenler tarafından verilmesi planlanmıştır ve bu konu üzerine çalışmalar sürdürülmektedir.

Bilgi Teknolojilerinde Risk Yönetimi

Kurum ana faaliyetlerini gerçekleştirirken Üretim, Satınalma, Satış, Finans, Muhasebe, İK, Bordro süreçleri için bir çok modülden oluşan entegre ERP sistemi kullanmaktadır. Ayrıca AR-GE departmanımızda da mühendislik süreçleri için gerekli Hardware ve Software yatırımları yapılmış ve yapılmaya devam edilmektedir. Kurumumuz stratejik ve iş hedeflerine ulaşmak için ERP uygulamalarına destek diğer alt uygulamalar kullanarak BT hizmetlerinin sürekliliğini güvenliğini ve erişebilirliğini, etkinliğini sürdürmek için hizmetlerini hızla ve güvenle sürdürmektedir.

Bilgi Teknolojileri, kurumun tüm birimleri gibi, yıllık faaliyetlerini belirler. Bu faaliyetleri belirlerken kurumun ihtiyaç duyulan süreçlerini gözden geçirir, teknolojik gelişmeleri takip eder, fiyat ve uygun ürün incelemesi yapar, süreç sahibi birimlerle birlikte projelendirir ve birim bütçesini oluşturur. Yapılan iç ve dış kaynaklı denetlemelerde, birimin faaliyet gerçekleştirmelerinin uyumlu olduğu ve önemli bir eksiklik bulunmadığı tespit edilmiştir. Bilgi Sistemleri Güvenliği Yönetimi konusunda ISO 27001 sertifikası almaya karar verilmiş ve projelendirilmiştir. Kurum içinde bilgi güvenliği seviyesini ve farkındalığını tüm çalışanlara yaygınlaştırmak için eğitimler verilmektedir. Bilgi Teknolojileri, kurumun tüm süreçlerinde sürekliliği sağlamak, daha iyi hizmet sunmak ve değişiklikleri yönetmek için sözleşme kapsamında dış hizmet almaktadır. Ayrıca, olağanüstü durumlarda hizmetin sürekliliğini sürdürmek için gerekli yatırımı yapma kararı almış ve bu konuda araştırma, analiz çalışmalarına başlamıştır.

84307920 / 26.08.2014

Atatürk Mahallesi, İnönü Caddesi, No: 8-13 Kıraç, 34513 Esenyurt-İstanbul/Türkiye
TEL: 0 212 886 75 23 - FAX: 0 212 886 51 61 - EMAIL: info@samet.com.tr



www.samet.com.tr