

# FAALİYET RAPORU

2015

1973'TE  
ÜZERİNDE ÇALIŞMAYA  
BAŞLADIĞIMIZ İLK CEVHERDE,  
**YARATICI**  
BİR TUTKU İLE  
GELECEĞİ **TASARLADIK...**  
KENDİ TEKNOLOJİSİNİ GELİŞTİREN,  
ÜRETEN **VE BUGÜN**  
**100'DEN**  
**İHRACAT**  
**BİR**  
**MARKASI** OLARAK,  
İNOVASYON EKOSİSTEMİNİN  
BAŞ AKTÖRÜ  
OLAN **AR-GE**  
KÜLTÜRÜNÜ

SÜREÇLERİMİZE  
ENTEĞRE **ETTİK.**  
**BUGÜNÜN** VE GELECEĞİN  
BAŞARILARINA **İMZA ATAN**  
**İNOVATİF** ÇÖZÜMLER İLE  
**MOBİLYAYA** **HAYAT**  
**VEREN**  
TEKNOLOJİYE  
YENİ BİR **BOYUT**  
KAZANDIRDIK...  
TÜRKİYE'DE  
**LİDER**  
VE DÜNYANIN  
SAYILI **MARKA** LARINDANDIR.

# İçindekiler

22022 26375051

BAŞKANIN MESAJI

PERSONEL YAPISI

ŞİRKETİN ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRME ÇALIŞMALARI

ŞİRKET FAALİYETLERİ VE FAALİYETLERE İLİŞKİN ÖNEMLİ GELİŞMELER

YATIRIMLAR VE TEŞVİKLER

2015 YILI SPONSORLUKLAR VE DÜZENLENEN ORGANİZASYONLAR

TASARIM VE PROJE YÖNETİMİ

4	Yönetim Kurulu Üyeleri Özgeçmiş
6	İcra Kurulu Üyeleri Özgeçmiş
9	Genel Bilgiler
10	Vizyon, Misyon, Hedeflerimiz
11	Müşteri Memnuniyeti, Samet Değerleri
13	Şirket Tarihçesi
16	Organizasyon Yapısı
18	Sermayesi
18	Ortaklık Yapısı
19	Şirketin Yönetim Organı
19	Şirketin Üst Düzey Yöneticileri
20	Personel Yapısı
22	Şirketin Araştırma ve Geliştirme Çalışmaları
26	Şirket Faaliyetleri ve Faaliyetlere İlişkin Önemli Gelişmeler
28	Riskler ve Yönetim Organının Değerlendirilmesi
35	İşletmenin Gelişimi Hakkında Yapılan Öngörüler
37	Yatırımlar ve Teşvikler
39	2015 Yılı Pazarlama Faaliyetleri
46	Pazar Araştırmaları
46	2015 Yılı İletişim Faaliyetleri
48	2015 Yılında İlan Verilen Sektörel Dergiler
49	Ödül ve Başarılar
50	2015 Yılı Sponsorluklar ve Düzenlenen Organizasyonlar
51	Tasarım ve Proje Yönetimi
52	Teknik Tanıtım Aktiviteleri

Değerli İş Ortaklarımız,

1973 yılında temellerini attığımız SAMET A.Ş.'nin Türkiye pazarındaki liderliğini, hedef ülkelerdeki yatırımlarımızla desteklerken; önceliğimizi sürdürülebilir büyüme ve etkili risk yönetimine vererek çağdaş yönetim stratejileri geliştiriyoruz. 2015 yılında yaptığımız yatırımlarla, üretkenlik, operasyonel verimlilik, katma değerli satış ve etkin finansal yönetim faaliyetlerini öncelikli olarak konumlandırdık.

İtalya, Almanya ve Rusya'daki şirketlerimiz ve odak ülke stratejimizle yükselen ihracat performansımız; SAMET marka değerine prestij katan birçok ulusal ve uluslararası ödülle desteklendi. Bu kapsamda ISO tarafından "İhracatın Yıldızı Ödülü"ne layık görüldük. Türkiye'nin En Büyük İlk 500 Şirketi sıralamasında ciro performansımızla 44 sıra yükselirken, FORTUNE 500 Türkiye Listesi'nde sıralamamızı yükseltmenin vermiş olduğu mutluluk, bizi yeni başarılar için teşvik etti.

Tasarım ve inovasyon anlayışımızı, en önemli sermayemiz olan yetkin ve yaratıcı insan kaynağımız ile harmanlayarak oluşturduğumuz sinerji ile "SAMET'in İnovasyon Dünyası"nı yaratarak sektöre yeni bir boyut ve vizyon kazandırdık. Bu kapsamda insana verdiğimiz değerın takdiri olarak, işe alım süreçlerimizdeki yönetimimizle "İnsana Saygı" ödülünün sahibi olduk. İnovasyon Dünyası kapsamında lansmanını yaptığımız ürünler Smartflow ve Alphabox Çekmece Sistemleri ve D-Lite Kalkar Kapak Sistemi ile tasarım dünyasının en önemli ödüllerinden olan IF Design jürisi tarafından ürünlerimiz, kategorisinde en iyi ürünler olarak seçildi. Ayrıca bu ürünlerin tasarımını gerçekleştiren ArGe Merkezi'miz, Bilim, Sanayii ve Teknoloji Bakanlığı tarafından mobilya sektörünün "En İyi ArGe Merkezi" ödülüne layık görüldü.

42 yıllık SAMET tecrübesinden aldığımız güç sayesinde, sürdürülebilir enerji ilkeleri ve geri dönüşüm bilinci ile dünyada 100'den fazla ülkede milyonlarca hayata değer katan çözümler üretmeye ve mobilyaya hayat vermeye devam etmekteyiz.

Sektör liderliğimizi sürdürülebilir kılan, bizleri hep daha iyiye ve ileriye taşıyan SAMET Ailesi'nin tüm çalışan ve paydaşlarına, özverili destekleri ve değerli emekleri için şükranlarımı sunuyorum.

Saldıray KIZILTAN  
Yönetim Kurulu Başkanı



samet®



# YÖNETİM KURULU ÜYELERİ ÖZGEÇMİŞLERİ



**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 ÜYELERİ ÖZGEÇMİŞLERİ



MEHMET 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 24 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.



ŞEREF SEZGİN / Talep Zinciri & Üretim Genel Müdür Yardımcısı

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 27 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].



PINAR UÇKAN / Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı

Pinar Uçkan, Samet Kalıp ve Madeni Eşya San. ve Tic. A.Ş.'de 2013 yılı itibari ile Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı görevine başlamıştır. Pinar Uçkan'ın 19 yıllık iş deneyimi bulunmaktadır. Pinar Uçkan, İstanbul Teknik Üniversitesi, Kimya Mühendisliği Bölümü mezunu olup [1997], Koç Üniversitesi'nde MBA Yüksek Lisans programını tamamlamıştır [1999].



#### BURAK ÖZMENEKŞE / Satış Genel Müdür Yardımcısı

Burak Özmenekşe 2014 yılında Samet Kalıp ve Madeni Eşya San. ve Tic. A.Ş.'de Satış Genel Müdür Yardımcısı olarak görevine başlamıştır. Burak Özmenekşe'nin 20 yıllık iş deneyimi bulunmaktadır. İstanbul Teknik Üniversitesi Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesi Uçak Mühendisliği bölümü mezunudur [1994].



#### BÜLENT SİNCAN / Finans Ve Yönetim Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı

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 27 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].



WELCOME  
TO THE WORLD OF  
INNOVATION

 **samet**<sup>®</sup>  
*soul of furniture*

samet

samet

# 1.GENEL BİLGİLER

Raporun Ait Olduğu Dönem: 01.01.2015 – 31.12.2015

Ticaret Unvanı : Samet Kalıp ve Madeni Eşya Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi

Ticaret Sicil Numarası : 170997

Merkez Adresi : Atatürk Mah. Adnan Menderes Cad. No:8-13 Esenyurt/İstanbul

İletişim Bilgileri

Tel : 0212 886 75 23

Fax : 0212 886 83 06

E-posta Adresi : [info@samet.com.tr](mailto:info@samet.com.tr)

İnternet Sitesi Adresi : [www.samet.com.tr](http://www.samet.com.tr)



## Vizyonumuz

SAMET Ailesi değer, hedef ve stratejileri doğrultusunda; çevreye duyarlı, yenilikçi ve ülke ekonomisine katkıda bulunan bir dünya Şirketi olarak tüm enerjimizle sektörü yönlendirmek.

## Misyonumuz

Mobilya aksesuarlarında inovasyon ve estetiği buluŐturan teknolojiyi ve istikrarlı kalite anlayıŐını esas alan kurumsal yapımızla, müşteri odaklı çalıŐma stratejimiz ve rekabetçi büyüme potansiyelimizi en iyi Şekilde yöneterek global arenada değer yaratmak.

## Kurumsal Stratejimiz

SAMET, 1973'ten günümüze taŐıdıęı deneyim ve hizmet anlayışı ile çağın ihtiyaçlarına uygun teknolojik donanımını, yaratıcı insan kaynağı ile birleŐtirmiŐtir. Ülkemizde tasarım algısının yaygınlaŐtırılması ve global arenada rekabetçi üstünlük kazandıran inovatif vizyonu ile desteklediği felsefesinin temel ilkeleri;

- \* BütünleŐik, sürekli geliŐen ve yüksek teknolojik donanım ile global markalar arasındaki konumunu korumak
- \* Sürdürülebilir krlı büyüme hedefi ile etkin satış ve pazarlama stratejileri oluŐturmak
- \* PaydaŐ ve iş ortaklarına yarattığı değeri, istikrarlı biçimde artırmak
- \* BütünleŐik pazarlama iletişimi ile marka bağlılığını korumak
- \* Kurumsal yönetim değerleri ve felsefesini, faaliyette bulunduğu tüm ülkelerde temel iş prensibi olarak sağlamak
- \* İnsan kaynaklarının yetkinlik ve verimliliğinin sürekli geliŐmesini sağlamak



İnovasyonu; yönetilen, faydaları ölçülebilir, sürdürülebilir ve rekabette bir adım önde olmamızı sağlayan bir kurum kültürü olarak görüyor ve bunu sistematik olarak geliştirmek için sürekli çalışıyoruz.

## İhtiyaçları Belirleriz

Pazarı ve hedef kitlemizi iyi tanır, ihtiyaca göre ürün geliştiririz.

## Araştırır ve Strateji Geliştiririz

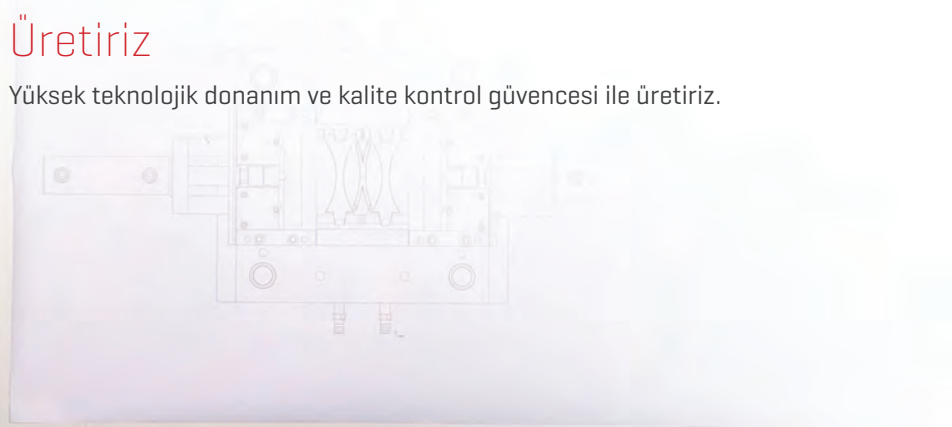
Segmentasyon çözümleri ile konumlandırma stratejileri geliştiririz.

## Tasarlarız

Fark yaratan tasarımları, ürün performans kriterlerine entegre ederek tasarlarız.

## Üretiriz

Yüksek teknolojik donanım ve kalite kontrol güvencesi ile üretiriz.



42 yıldır

en küçük atölyeden en büyük üreticiye,  
mimarından ustasına  
bizimle geleceği gören herkese  
teşekkür ederiz...

## ŞİRKET TARİHÇESİ

- 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. TV üretimi yapan büyük firmalara elektronik parça üretimi yapıldı.
- 1978 İlk kez SAMET markalı menteşe ve mobilya aksesuarı üretimine başlandı.
- 1980 Şirket bünyesine Sn.Kamil Kızıltan [merhum], Sn. Arif Atla ve Sn. Suat Bozkurt katıldılar. Eski Büyükdere Caddesi'nde bulunan yeni binasına taşınarak üretim kapasitesini artırdı.
- 1981 Samet Endüstri Ürünleri San. ve Tic. A.Ş. temelleri atıldı.
- 1989 Menteşe Sistemlerinde TSE tarafından verilen Kalite Uygunluk Markası olan "TSEK" ile üretim kalitesini belgelendirdi.
- 1990 Büyükçekmece/Esenyurt Bölgesi'nde aldığı fabrika binası ile, SAMET yeni tesislerine taşındı. Dönemin Cumhurbaşkanı Sn. Turgut Özal ve İstanbul Valisi Sn. Hayri Kozakçıoğlu, İstanbul Fuarı'nda SAMET standını ziyaret etti.
- 1994 Global marka olma yolundaki ilk adım olarak SAMET İhracat Departmanı kuruldu. Uluslararası ilk ihracat Mısır'a yapıldı.
- 1995 SAMET Çerkezköy tesisleri kuruldu. Çekmece ve Ray üretim kapasiteleri, otomatik makine donanımı ile artırıldı.
- 1997 SAMET Çerkezköy Tesisleri'nde ek bina yatırımı ile Bilgisayar Destekli Isıl İşlem ve Kaplama Tesisleri kuruldu. Ray üretimi iki katına çıkarıldı.
- 1998 ISO 9001 Kalite Yönetim Sistem Belgesi alındı.



- 2001 Metal çekmece üretimine başlandı. Alman test kuruluşu "LGA" ve "NIMM" Kalite Sertifikaları ile SAMET ürünlerinin kalitesi tescillendi.
- 2007 Modern mimari ile inşa edilen SAMET Genel Müdürlük Binası'na taşındı.
- 2008 "Samet Lighting" markası altında, Mobilya Aydınlatma Sistemleri üretimine başlandı.
- 2009 - Dünyanın ilk ve tek devlet destekli marka destek programı Turquality'e kabul edildi.  
- Yeni Çekmece Sistemleri Smart Box ve Smart Slide üretimine başlandı.
- 2010 - Samet Uygulama Merkezi ilk olarak Kayseri'de açıldı.  
- SAMET Ankara Showroom ve Satış Ofisi açıldı.  
- Çekmece İçi Aksesuarları kategorisinde "INVARIA" ve Kalkar Kapak Sistemleri kategorisinde "NEOLIFT" ürünleri SAMET'in yenilikçi ürün portföyüne eklendi.
- 2011 14 Ocak 2011 tarihinde, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından, 5746 sayılı Ar-Ge Merkezi Kanunu kapsamında "SAMET Ar-Ge Enstitüsü" onaylandı.
- 2012 İtalya'nın Bergamo şehrinde 1000m<sup>2</sup>'lik "SAMET İtalya" Showroom ve Merkez Ofisi açıldı.
- 2013 - SAMET 40. Yılında yeni fabrika yatırımları ile üretim kapasitesini artırdı.  
- SAMET Çerkezköy Üretim Tesisleri'ne komşu 11.500m<sup>2</sup> si kapalı alan olmak üzere, 21.000 m<sup>2</sup>'lik alanı da satın alarak, en son üretim teknolojileri kullanılan modern ve yüksek kapasiteli üretim tesislerini toplam 80.500m<sup>2</sup>'lik bir alanda birleştirdi.  
- SAMET İtalya'nın ardından, Avrupa'daki ikinci durağı olarak Almanya'nın Bad Oeynhausen şehrinde 500m<sup>2</sup>'lik "SAMET Almanya" Showroom ve Merkez Ofisi faaliyete geçti.



2013

- SLIDEA Yeni Nesil Ray Sistemleri geliştirildi.
- Ayarlanabilir Frenli Menteşe Sistemleri IMPRO ve INVO üretildi.
- Defne Koz ve Marco Susani tasarımı ile dünyada bir ilk olan "ELA" Elastik Menteşe Kapağı, Almanya/Interzum 2013 Fuarı'nda sektöre tanıtıldı.
- "ELA" Elastik Menteşe Kapağı, dünyanın önde gelen tasarım organizasyonlarından Alman Tasarım Konseyi Ödülleri 2013'te "İç Mekan İnovasyon" kategorisinde ödüle layık bulundu.

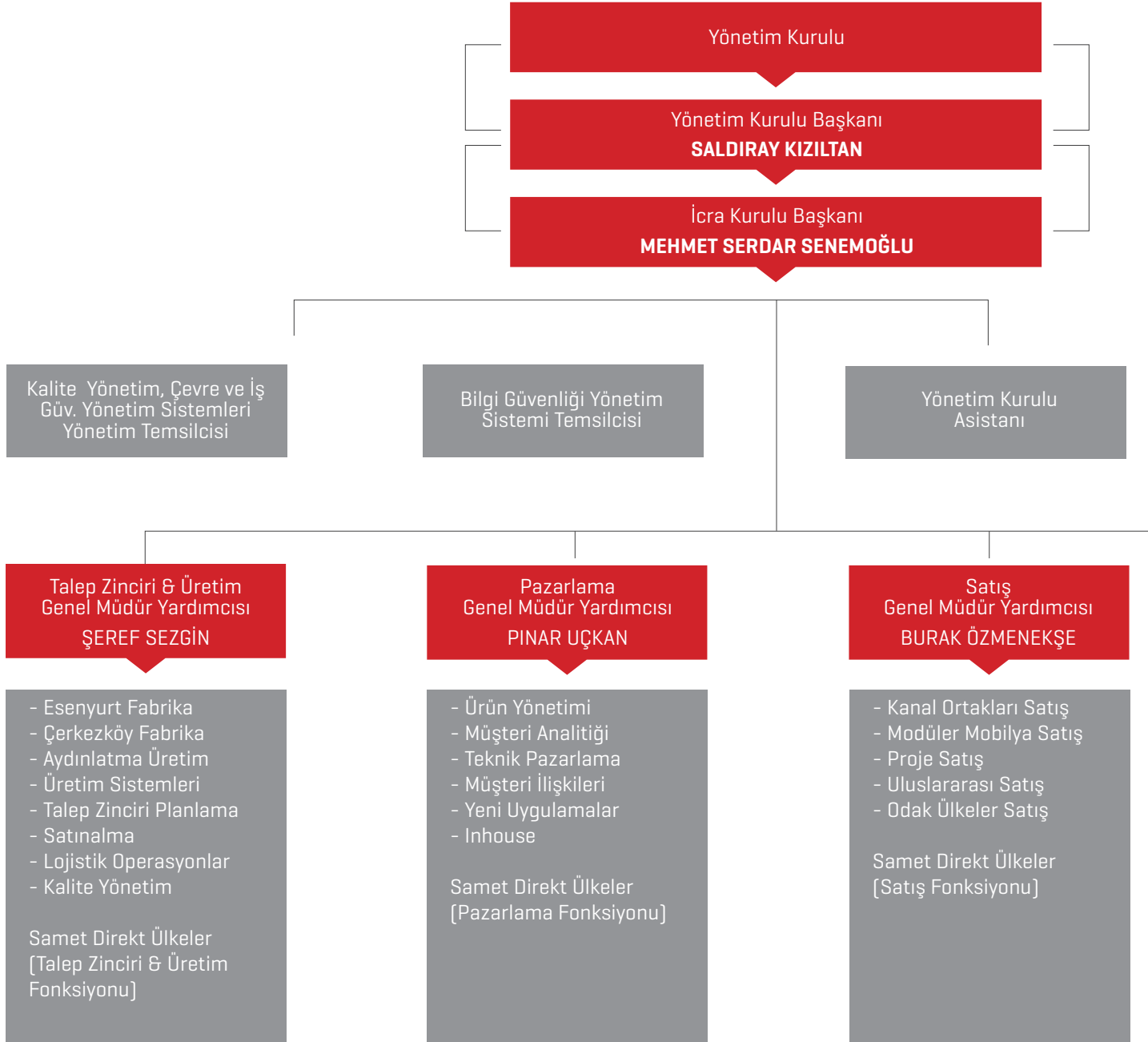
2014

- "ELA" Elastik Menteşe Kapağı, tasarım dünyasının en prestijli yarışmalarından biri olan IF Design Ödülleri'nde "Ürün Tasarımı" kategorisinde ikinci uluslararası ödülünü kazandı.
- SAMET, İstanbul Maden ve Metaller İhracatçılar Birliği (İMMİB) tarafından "2013 İhracatın Yıldızları Ödülü"ne layık görüldü.
- Nisan 2014'te Dünya Gazetesi tarafından düzenlenen "İhracatın Yıldızları İhracatı Teşvik Ödülleri"nde Turquality kapsamındaki çalışmaları ile "Markalı İhracat" dalında ödül kazandı.
- Mayıs ayında Rusya Federasyonu'nun başkenti Moskova'da "SAMET Rusya" Showroom ve Merkez Ofisinin açılışı yapıldı.
- SAMET'in marka performansı ve "Olimpiyat Takımı" şampiyon adaylığı göz önünde bulundurularak, TURQUALITY marka destek süresi 5 yıl daha uzatıldı.
- SAMET Türkiye'deki Ar-Ge Merkezi bulunan firmalar arasında rekor patent başvurusu ile 8. Sırada yer aldı.
- İstanbul Sanayi Odası 2013 verilerine göre "Türkiye'nin ilk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesine SAMET 59 sıra birden yükselerek giriş yaptı.

2015

- Çekmece sistemleri kategorisinde "SMARTFLOW" ve "ALPHABOX", kalkar kapak sistemlerinde ise menteşesiz olma özelliği ile farkındalık yaratan "D-LITE LIFT" ürünleri SAMET İnovasyon Dünyası ile mobilya sektörünün Türk ve Dünya temsilcilerine tanıtıldı.
- SAMET, İnovasyon Dünyası'nı Çerkezköy tesislerinde tüm kanal ortakları ve modüler mobilya üreticilerinin katıldığı lansman toplantıları ile tanıttı.
- Turkish Time Dergisi tarafından hazırlanan ve Türk iş dünyasının araştırma geliştirme yatırımlarına ışık tutan tek araştırma olan AR-GE 250 listesinde, SAMET, mobilya ve aksesuar üreticisi firmalar arasında birinci, tüm sektörler arasında ise 34. Sırada yer aldı.
- Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı organizasyonunda düzenlenen 4. Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri Zirvesi'nde, SAMET, "Mobilya Sektöründe En İyi AR-GE Merkezi'ne Sahip Firma" Ödülü'ne layık görüldü.
- İstanbul Sanayi Odası 2014 verilerine göre "Türkiye'nin ilk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesinde SAMET bir önceki seneye göre 41 sıra birden yükseldi.
- Tasarım dünyasının en prestijli yarışmalarının başında gelen IF Design 2015'de MONOLIFT ve DUOLIFT Kalkar Kapak Sistemleri, "Ürün Tasarım Ödülü" kazandı.
- SAMET Sürgü Kapak Sistemleri'nin satışına başlandı.
- Yeni menteşesiz kalkar kapak sistemi olan D-Lite Lift'in yurtiçi ve yurtdışı lansmanı yapıldı.





# A) ŞİRKETİN ORGANİZASYON, SERMAYE VE ORTAKLIK YAPISI

## a) Organizasyon Yapısı

Finans ve Yönetim Sistemleri  
Genel Müdür Yardımcısı  
BÜLENT SİNCAN

- Muhasebe
- Hazine & Finans
- Bütçe ve İş Kontrol
- Uluslararası Finans
- Finans & Müşteri Risk  
Takip
- Bilgi Sistemleri
- İşletme Yönetimi

Samet Direkt Ülkeler  
[Finans & Yön. Sistemleri  
Fonksiyonu]

Ar-Ge Kalıp Tasarım ve Makine  
Mekanik Üretim Müdürü

Ar-Ge Makine Tasarım ve  
Yapım Müdürü

Ürün Geliştirme Müdürü

SAMET DİREKT ÜLKELER  
ORGANİZASYONU

- Rusya Ülke Müdürü
- Almanya Ülke Müdürü
- İtalya Ülke Müdürü

## b) Sermayesi

24.856.919,52 TL

## c) Ortaklık Yapısı

Anonim Şirket

PAY SAHİBİ	HİSSE ADEDİ	SERMAYE TUTARI (TL)	ORAN[%]
Saldıray KIZILTAN	1.814.555.125	18.145.551,25	73,000
Arif ATLA	323.139.954	3.231.399,54	13,000
Burcu KIZILTAN	121.160.687	1.211.606,87	4,874
Pelin KIZILTAN	121.194.278	1.211.942,78	4,876
Ufuk KIZILTAN	40.375.699	403.756,99	1,624
Umut KIZILTAN	40.409.289	404.092,89	1,626
Munis TEZBAŞARAN	24.856.920	248.569,20	1,000
<b>TOPLAM</b>	<b>2.485.691.952</b>	<b>24.856.919,52</b>	<b>100,000</b>

## B) ŞİRKETİN YÖNETİM ORGANI, ÜST DÜZEY YÖNETİCİ VE PERSONEL BİLGİLERİ

### a) Şirketin Yönetim Organı

3 adet yönetim kurulu üyesinden oluşan Yönetim Kurulu'dur.

Yönetim Kurulu Üyeleri

Yönetim Kurulu Başkanı : Saldıray Kızıltan

Yönetim Kurulu Başkan Yrd.: Ufuk Kızıltan

Yönetim Kurulu Üyesi : Umut Kızıltan

### b) Şirketin Üst Düzey Yöneticileri

Yönetim Kurulu Başkanı : Saldıray Kızıltan

İcra Kurulu Başkanı : M. Serdar Senemoğlu

Talep Zinciri ve Üretim GMY : Şeref Sezgin

Pazarlama GMY : Pınar Uçkan

Satış GMY : Burak Özmenekşe

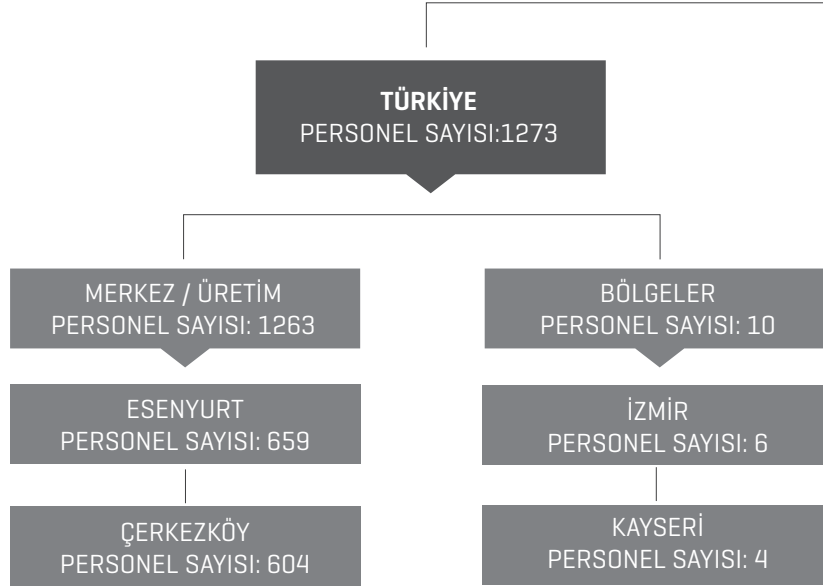
Finans ve Yön. Sist. GMY : Bülent Sincan

### c) Personel Sayısı

2015 Aralık ayı çalışan personel sayısı 988, taőeron işçi sayısı 285 olup; toplam personel sayısı 1.273 kiőidir.

## SAMET A.Ş.

Türkiye Personeli:1273 - Yurtdışı Personeli: 38





## 2- ŐIRKETİN ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRME ÇALIŐMALARARI

Samet kurulduğu günden bugüne Ar-Ge yatırımlarına büyük önem vermiş, sektördeki ve dünyadaki gelişmeleri yakından takip ederek, rakiplerine öncülük etmiştir. Samet Ar-Ge Departmanı, 14 Ocak 2011 tarihi itibarıyla “5746 Sayılı, Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkındaki Kanun” çerçevesinde Ar-Ge Merkezi statüsüne geçmiştir.

Global oyuncu olmanın gereği olarak, özellikle son 10 yılda, 102’ye yakın patent başvurusu gerçekleştirmiş, 80’e yakın marka tescili almış, 17 TÜBİTAK projesi başvurusunda bulunmuş, projelendirip uygulamıştır. 2008 yılından sonra ise Ar-Ge kadrosu çok hızlı büyümüş ve yenilikçi [innovative] ürün tasarımına yönelmiştir. “Tek seferde doğruluk!” mottosuyla çalışan Samet Ar-Ge 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.



118 kişilik Ar-Ge kadrosu kendi içerisinde Samet'in kullanacağı tüm kalıp, makine ve aparatların tasarımını gerçekleştirmektedir. Samet fabrikasındaki robotik montaj makineleri dahi Samet tarafından tasarlanıp üretilmektedir. Ek olarak, yeni üretim teknolojileri için dış destek alınarak gelişmeler takip edilmekte ve yatırımları yapılmaktadır.

Samet Ar-Ge Merkezinde, Pazarlama departmanından gelen bilgiler doğrultusunda, pazarın ihtiyacı olan ürünler incelenir ve Ürün Geliştirme süreci Aşama Geçit yaklaşımı [Stage & Gate] ile yönetilir. Birbirine paralel yürüyen çoklu projelerde oluşabilecek yönetsel belirsizliklere destek veren, kaynak kullanımında etkinliği arttıran, yeni ürün geliştirme sürecini klasik yöntemler yerine, çok daha etkin bir yöntem olan Stage & Gate yaklaşımı Samet'e göre 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 alınmaktadır. Ürünlerin dayanıklı olması ve kolay monte edilebilmesi için yenilikçi [innovative] teknikler geliştirilir. Fikir ve konsept tasarım aşamasından üretim aşamasına kadar tüm süreç planlanır.



Prototip alışmaları, incelemeleri ve testleri yapılır. Hem yeni ürünler hem de mevcut ürünler için mükemmelleştirme çalışmaları düzenli olarak devam eder ve sürekli yenilik, sürekli geliştirme sisteminde çalışmalar ilerler.

Samet Ar-Ge, geçtiğimiz dönemlerde yerli ve yabancı pazarlarda avantaj kazandıracak "Smartflow + Alphabox ekmece Sistemleri" ve "D-Lite Lift Kalkar Kapak Sistemleri" projeleri ile i ve dış piyasada sektörde seçkinliğini artırmış ve ağırlığını hissettirmiştir. Bu projeler dünyanın önde gelen tasarım organizasyonlarından biri olan Alman Tasarım Konseyi dlleri 2015'te, "İç Mekan İnovasyon" kategorisinde ödüle layık bulunmuş ve SAMET'in yenilikçi vizyonu prestijli ödüllerle sergilenmiştir.

Samet Ar-Ge, 5 yıllık Teknoloji yol haritasına göre araştırma [kuluçka] projeleri de planlamaktadır.

Ar-Ge faaliyetlerini 2015 yılında da Avrupa geneline yayan şirketimiz, Almanya ve Avusturya'da sektörün önde gelen ekipleriyle işbirliğini devam ettirmiştir. Samet Ar-Ge Almanya çalışmasına devam ederek, Samet Türkiye merkezi yönetimle projelendirilerek, prototip aşamasına kadar 3 farklı ürün projesi ilerletilmiş, 1 ürün projesi ise yatırım aşamasından satış aşamasına kadar gelmiştir.



Özetle, 2015 yılında Ar-Ge bünyesinde uygulanan yenilikler şunlardır;

- Samet içerisinde yeni projelerde Lineer Makine uygulamalarına geçilmiştir.
- Yeni Lineer taşımali besleme sistemleri geliştirilmiştir ve projelendirilmiştir.
- Robotla Lazer kaynak uygulamaları devreye alınmıştır.
- 2 adet Rollforming makinesi üretime geçmiştir.

2015 yılında ek olarak, üniversitelerle inovatif projeler geliştirilmiştir ve 2016 yılına ilişkin proje işbirlikleri planlaması yapılmıştır. TÜBİTAK ve SANTEZ çalışmaları kapsamında bu projeler değerlendirilecektir.

2016 yılında, bütçenin yatırım planlarına uyumlu olarak, satışı başlayacak yeni ve yenilikçi Ürün Projeleri'nin çalışmalarının tamamlanması öngörülmüştür.



### 3- ŞİRKET FAALİYETLERİ VE FAALİYETLERE İLİŞKİN ÖNEMLİ GELİŞMELER

#### a)Şirketin ilgili hesap döneminde yapmış olduğu yatırımlara ilişkin bilgiler

Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesinde 11.500 m<sup>2</sup> kapalı, 20.785 m<sup>2</sup> açık alana sahip fabrika binası ve arsası satın alınmıştır. 2013 yılı Ekim ayında gerçekleşen elim yangın hadisesinin ardından kaybedilen Kaplama ve Arıtma Ünitesi'nin yeni teknoloji ile bu fabrika binasında yapımına, 2014 yılının son çeyreğinde başlanmıştır. Tesis, 2015 yılı Nisan ayında faaliyete geçmiştir.

#### b)Şirketin iç kontrol sistemi ve iç denetim faaliyetleri hakkında bilgiler ile yönetim organının bu konudaki görüşü

İşletme; hiyerarşik ortamda, Ar-Ge, Pazarlama, Satış, Mali, İdari ve İnsan Kaynakları bölümleriyle koordinasyon içinde ve yazılı, sözlü haberleşme ile evrak akışını sağlamaktadır. Yetki ve sorumluluklar açık ve kesintisiz olarak tepe yönetiminden en alt düzeye kadar aktarılmaktadır.

Şirketin muhasebesi, tek düzen hesap planına uygun olarak bilgisayar ortamında yürütülmektedir. Mali tablolarda yer alan veriler, muhasebe kayıtları ve belgelerle karşılaştırılmak suretiyle "uygunluğa" yönelik denetim yapılmaktadır.

Aylık dönemlerde hazırlanan mali tablolar (bilanço, gelir tablosu, fon akım, nakit akım ve satışların maliyeti) ve diğer performans raporları (bütçe raporları, rasyolar), şirketin Finans ve Yönetim Sistemlerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu tarafından incelenmekte ve değerlendirilmektedir.

## c) Şirketin doğrudan veya dolaylı iştirakleri ve pay oranlarına ilişkin bilgiler

### Doğrudan Bağlı Ortaklıklar

Samet BV

\*Tasfiye Hal. Elsan Sanayi Ürün. Üret. ve San. A.Ş.

Pay Oranı

%100,00

%97,66

\*Tasfiye Halindeki Elsan San. Ürün. Üret. Ve San. A.Ş.'nin tasfiye süreci tamamlanmış olup; şirket 31 Ekim 2015 tarihinde tamamen tasfiye olarak kapanmıştır.

### Dolaylı Bağlı Ortaklıklar

Samet Srl

Samet GmbH

Samet FT LLC

Pay Oranı

%100,00

%100,00

%100,00

Samet Srl [İtalya], Samet GmbH [Almanya] ve Samet FT LLC [Rusya] şirketleri, Şirketin Doğrudan Bağlı Ortaklığı olan Samet BV altında kurulmuş olup, tamamı Samet BV şirketine aittir.

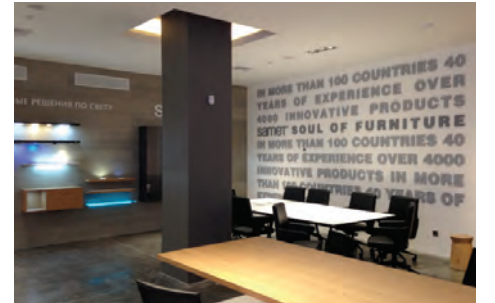
Samet İtalya



Samet Almanya



Samet Rusya





## İşletme Performansını Etkileyen Ana Etmenler, Faaliyet Çevresindeki Gelişmeler

**I. Metal işleme faaliyetleriyle başlayıp, yurtiçi ve yurtdışı Toptan ve perakende satış noktalarına kadar uzanan şirket değer zincirini ve dolayısıyla performansını etkileyen en önemli faktörler aşağıdaki şekildedir:**

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

**II. İşletmemizde Uygulanan Politikalar, Yatırım ve Temettü Politikası:**

a. Tüm üretim tesislerinin entegrasyonu amacıyla, 2013 yılında Çerkezköy Fabrikamıza komşu 21.500 m<sup>2</sup>’lik arsa üzerinde 11.500 m<sup>2</sup> kapalı alanlı satın alınan yeni Fabrika’da Kaplama ve Arıtma Ünitesi’nin yapımına başlanmıştır. Tesis, 2015 yılı Nisan ayında faaliyet geçmiştir.

b. Bununla birlikte, kademeli olarak İstanbul’da yerleşik Menteşe Preshane, Menteşe Montaj ve Menteşe Dışı Montaj Üretim tesisimizin 2016’da Çerkezköy’e taşınması öngörülmektedir. Bu kapsamda, Çerkezköy’de yeni satın alınan tesiste, tadilatlar başlamıştır. 2016 sonunda taşınmanın tamamlanması beklenmektedir.

- c. Bu yatırımın olumlu sonuçlar vermesi amacıyla, aşağıdaki politikalar uygulanmıştır;
- 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.
- d. Müşteri odaklı yönetim anlayışı sağlamak amacıyla, 2010 yılı itibariyle organizasyon yapısında önemli düzenlemeler hayata geçirilmiştir. Bu kapsamda, Ana İş Bölümleri oluşturularak, [Ar-Ge / Pazarlama / Satış / Tedarik Zinciri / Finans] odaklanma ve etkinlik artışı hedeflenmiştir.
- e. Ek olarak, 2013 yılının son çeyreğinde yaşanan elim Yangın Hadisesinin etkilerini azaltmak, sağlam ve kendi kaynaklarıyla büyümenin avantajını sağlayabilmek için, Samet A.Ş. 2012 yılı Genel Kurulu'nda aldığı Kar Dağıtım kararını iptal etmiştir. 2013 ve 2014 yılı karlarının dağıtılmayarak, şirket bünyesinde kalmasına karar verilmiştir. 2015 yılında da aynı anlayış benimsenecektir.

## a) İşletmenin Finansman Kaynakları ve Risk Yönetim Politikaları;

İşletmemiz 2015 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: Ekonomik Faaliyetler

#### 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.

Çerkezköy Tam Otomatik Kaplama Tesisi



Çerkezköy Menteşe Üretim Fabrikası



- 2013 yılı sonunda tamamlanan "Müşteri Segmentasyonu Projesi" sonuçlarının uygulanması amacıyla, Kanal Ortakları Satış, Vade, Ticari Koşullar sistematiği yapılandırılmış ve çoklu sipariş yapısından sadeleştirilmiş sipariş yapısına geçişi sağlayacak Kanal Ortakları Kazanç Sistemi (KOKS) kurulmuştur. Sistemin, 2015 yılı alacak devir süresini azaltması ve katma değerli ürün satış oranını artırması öngörülmüştür. Çalışmalar sonucu, cironun yaklaşık %65'ini oluşturan Kanal Ortakları segmentinde tahsilat süresi 60 gün düşürülerek, tüm şirket geneline ise 40 gün düşerek yansımıştır. 2016 yılında ise, Kanal Ortakları ortalama tahsilat süresinin 25 güne düşürülmesi hedeflenmektedir.

- Aynı projenin yansıması olarak, "Modüler Mobilya Üreticileri Segmentinde" tahsilat metodunun Bankacılık Sistemi üzerinden teminatlandırılmış, Direkt Borçlanma Sistemi (DBS) ile sürdürülmesine ilişkin başlatılan alt yapı çalışması ilk etapta Akbank T.A.Ş. ile başlamış, 2015'den sonra T.İş Bankası A.Ş. ile sürdürülecektir.

- 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 vermek yerine, Bankacılık Sistemi üzerinden teminatlandırılmış, Direkt Borçlanma Sistemi (DBS) 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 işlemleri aracılığıyla risk kapatılmaktadır.

#### **2. Dış Kaynaklar**

- Uzun Vadeli Yatırımlar için Uzun Vadeli Kaynak tesis edilmiştir. 2015'in ilk yarısında, Denizbank ile kredi büyümesi ve yenilemesi gerçekleştirilmiştir.

- Kısa Vadeli Kaynak kullanımlarında, İhracat taahhütlü krediler ve İhracat Bedelinin tahsil vadesinde kapatılacak şekilde yönetilmektedir.

- Yurtdışı şirketlerimizin yatırım ve operasyonlarının finansmanı için, yurtdışından kredi tahsis edilmiştir. Finansman yönetiminin, yabancı para cinsinden kredileri tasfiye etme kararı nedeniyle, bu krediler tasfiye sürecine girmiştir.



## b) Oluşturulmuşsa riskin erken saptanması ve yönetimi komitesinin çalışmalarına ve raporlarına ilişkin bilgiler;

Şirketimizde "riskin erken saptanması ve yönetimi komitesi" henüz oluşturulmamıştır. Ancak, tedarik zinciri, pazarlama, satış, mali ve idari işler, bütçe ve iş kontrol departmanları tarafından her ay sonunda hazırlanan yazılı raporlar ve gerektiğinde yapılan sözlü bilgilendirmeler, Genel Müdür Yardımcıları, İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu tarafından incelenmekte ve kontrol edilmektedir. Gerekli görüldüğünde ilgili birimlerde, iyileştirici önlemler mutlaka alınmaktadır.

## c) Satışlar, verimlilik, gelir yaratma kapasitesi, kârlılık, borç/öz kaynak oranı ve benzeri konularda ileriye dönük riskler;

Şirketimiz; Türkiye'de pazar lideri; dünyada ise mobilya aksesuarları sektörünün önde gelen markasıdır. Çin ürünlerinin, ucuz ve düşük kaliteli ürünlerle mevcut pazara girme çabaları sonucunda, sektördeki mevcut pazar payında azalma riskine karşı, satışların artırılması için, yurtiçi ve yurtdışında yeni müşteri bulabilmek adına pazar araştırmalarımız sürmektedir. Karlılığın artırılması ve verimliliğin sağlanması için, yeni teknoloji kullanılarak kaliteli ve düşük maliyetli üretim yapılması planlanmaktadır.



## 5- DİĞER HUSUSLAR

### İlave bilgiler

a. İşletmemizin sahip olduğu “Samet” markası, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı’nca, 2009 yılında, “Turquality Programı Kapsamında Desteklenecek Marka” olarak belirlenmiştir. Bu kapsamda Şirketimiz Turquality Programı içinde 1 inci 5 yılını doldurmuştur. 2014 yılında yapılan Samet markamızın performansı Ekonomi Bakanlığı tarafından, Kantitatif ve Objektif bir modelle değerlendirilmiş ve Samet markamızın Olimpiyat Takımı Şampiyon Adayları içinde olduğu belirlenerek, destek süremiz 14.11.2018 tarihine kadar 5 yıl süreyle uzatılmıştır.

Turquality Programı, İşletmemizin yurt dışında 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 desteklenmektedir.

Bu kapsamda, İngiltere’de sürdürülen Design 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 teknogirişim 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 artırılarak dikkate alınır.

-Ar-Ge Merkezinde çalışan personelin; bu çalışmalarını karşılığında elde ettikleri ücretlerinin %80'i, doktoralı personel için %90'i, gelir vergisinden müstesnadır.

- Ar-Ge Merkezinde çalışanlara ilişkin, bu çalışmalarını karşılığında elde ettikleri ücretleri üzerinden hesaplanan Sigorta Primi İşveren Hissesi'nin 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. 2014 yılında yapılan denetimleri de başarıyla geçerek, ilave 1 yıl daha destek vizesini almıştır.

## 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 da 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 ürünlere fiyat rekabeti ile karşı karşıya kalınmasıyla sonuçlanmış ve bu da karlılık üzerinde olumsuz etkiler yaratmaya başlamıştır. Fakat, ArGe’nin inovatif ağırlığının artmasıyla, ürün gamının geliştirilmesi, rekabet üstünlüğünü yaratması beklenmektedir.

- Fiyat odaklı rekabetin ve azalan marjların önüne geçebilmek için **hedeflediği segmentlerde** daha etkin yer almak isteyen Samet, stratejik planında kendisine **yenilikçilik** odaklı yeni bir vizyon belirlemiştir. 2015 yılında satış ve karlılığında ciddi bir artış planlayarak ciro ve karlılık sıralamasında sektöründe, **tüm dünyada üçüncü büyük firma konumuna** gelmeyi hedeflemiştir. 2015 yılında, konjonktüre bağlı etkilere rağmen, Brüt Kar iyi bir seviyede tamamlanmıştır. 2016 yılında hayata geçireceği çok önemli ürünlerle, hedeflediği Global pozisyona daha da yaklaşacaktır.
- Yine nihai tüketici/tasarımcı ile iletişime geçerek tüketici/tasarımcıların satın almaları etkilemesini sağlamak, hedef segmentlerde yer almak 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.

- 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,
- Tedarik Zinciri Optimizasyonu ve Üretim Lokasyonu Seçim Metodolojisinin Geliştirilmesi.

### Stratejileri Hayata Geçirecek Kurumsal Altyapının Oluşturulması

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

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

## Yatırımlar ve Teşvikler

a. Yatırımlardaki Gelişmeler;

Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesinde 11.500 m<sup>2</sup> kapalı, 20.785 m<sup>2</sup> açık alana sahip fabrika binası ve arsası satın alınmıştır. 2013 yılı Ekim ayında gerçekteşen elim yangın hadisesinin ardından, kaybedilen Kaplama ve Aritma Ünitesi'nin 2014 yılının son çeyreğinde, yeni teknoloji ile bu fabrika binasında yapımına başlanmıştır. . Tesis, 2015 yılı Nisan ayında faaliyete geçmiştir. Her iki yatırımın finansmanı da, Uzun Vadeli Banka Kredisiyle sağlanmıştır.







## 2015 YILI

# PAZARLAMA FAALİYETLERİ

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 yurt dışı 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 sektöründe son kullanıcı algısındaki gelişim ve konfor beklentisi, yavaşlatıcılı menteşe kategorisinde yenilikçi çözümler sunmayı gerektirmektedir. SAMET, menteşe kategorisinde, farklı kullanıcı segmentlerine yönelik geliştirdiği “IMPRO Ayarlanabilir Yavaşlatıcılı Menteşe” ve “INVO Yavaşlatıcılı Menteşe” ile yer almaktadır.



2015 yılında Hedef ülkelere yönelik ürün geliştirme faaliyetleri kapsamında, farklı kullanıcı segmentlerine yönelik olan, IMPRO Ayarlanabilir Yavaşlatıcı Menteşe ve INVO Plus Ayarlanabilir Menteşe'nin ürün gamı geliştirilmesi için çalışmalar yapılmıştır.

## Çekmece Sistemleri

SAMET'in İnovasyon Dünyası kapsamında geliştirdiği çekmece sistemlerindeki 2 yeni ürünü olan SmartFlow ile Alphabox'ın tanıtım ve iletişim faaliyetleri, her fuarda yoğun bir şekilde yapılmıştır.

Modern yaşam alanlarının tüm ihtiyaçlarını karşılayan "Smart Flow Çekmece Sistemleri", kişiselleştirilebilir olması özelliği ile tüm hedef kitle nezninde yoğun ilgi görmüştür.

SAMET İnovasyon Dünyası'nda yer alan diğer bir ürün "Alphabox Çekmece Sistemleri"nin tanıtım çalışmaları yoğun bir şekilde bütün fuarlarda gerçekleştirilmiştir.

SAMET, yeni geliştirdiği "SmartFlow ve Alphabox Çekmece Sistemleri" ile mutfak ve banyo kategorisindeki pazar payını önemli ölçüde artırmayı hedeflemektedir.



İnovasyon Dünyası kapsamında lansmanını yaptığımız ürünler Smartflow ve Alphabox Çekmece Sistemleri ile tasarım dünyasının en önemli ödülllerinden olan IF Design jürisi tarafından ürünlerimiz, kategorisinde en iyi ürünler olarak seçilmiştir.

## Kalkar Kapak Sistemleri

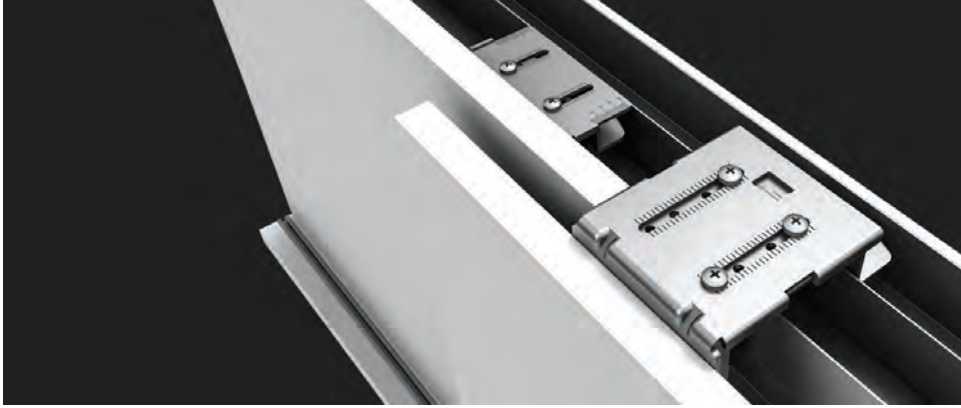
SAMET İnovasyon Dünyası'nın üyesi olan yeni Menteşesiz Kalkar Kapak Sistemi D-Lite Lift üretilerek hızlı bir şekilde hedef üreticilerde yer alması sağlanmıştır. 4 farklı renk seçeneği ile sunulan D-Lite Lift, kullanılan son teknoloji ile menteşesiz olarak monte edilmesini sağlaması nedeniyle, kalkar kapak sistemleri arasında önemli bir kullanım kolaylığına sahiptir. SAMET'in Ar-Ge merkezi tarafından geliştirilen D-Lite Lift'in hem yurtiçinde hem de yurtdışında önemli satış hacmine ulaşması için tüm çalışmalar yapılmaktadır.



## Sürgü Kapak Sistemleri

SAMET, Gece/Gündüz Mobilyaları kategorisinde önemli bir yere sahip olan sürgü sistemlerinde, dolap çerçevesi içinde çalışan "SMT 75T" in taşıyıcı mekanizmasını kullanarak geliştirilen üstten kılavuzlu "SMT 100" ve orta ve üst segmentte ürün konumlandırmasına sahip üstten askılı sistemler için ayarlı ve ayarsız olmak üzere iki versiyon olarak geliştirilen "SMT 500" isimli ürünlerin 2015 yılının son döneminde satışına başlanmıştır.

Yeni çıkan ürünler için modüller ve ürün broşürleri hazırlanarak bayiler ve kanal ortaklarına dağıtımları yapılmıştır.







## Pazar Araştırmaları

Yapılan anketler ile müşteri ve potansiyel müşterilerin SAMET markasına ilişkin algıları, şirketimizin ürettiği ürünler ve sağladığı hizmetler ile ilgili değerlendirmeleri ve marka sadakatleri gibi şirket performansını ölçümleyen araştırmalar düzenli aralıklarla gerçekleştirilmektedir. Toplanan veriler değerlendirilerek, sonuçlar belirli performans kategorilerinde geçmiş yıllarla karşılaştırılıp gerekli alanlarda iyileştirme çalışmaları yapılmaktadır.

2015 yılında da tüm araştırma sonuçları, SAMET'in hem marka hem de ürün tercih ve kullanımında başarısını her geçen gün artırdığını göstermektedir.

## 2015 Yılı İletişim Faaliyetleri

SAMET Stratejik Marka İletişim Faaliyetleri kapsamında, 2015 yılında aşağıdaki çalışmalar yapılmıştır.

**1.** SAMET, ürün ve marka tanıtımının önemli ölçüde gerçekleştirdiği uluslararası ve ulusal fuar katılımları:

19-22.03.2015 | İstanbul ZOW Uluslararası Mobilya ve İç Tasarım Fuarı

10-13.04.2015 | Fransa SADECC Mutfak Ekipmanları Fuarı

21-25.04.2015 | Bulgaristan TechnoMebel Mobilya Fuarı

05-08.05.2015 | Almanya İnterzum Uluslararası Mobilya ve Dekorasyon Yan Sanayi Fuarı

10-14.10.2015 | İstanbul INTERMOB Uluslararası Mobilya ve Yan Sanayi Fuarı

13-16.10.2015 | İtalya SICAM Uluslararası Mobilya ve Yan Sanayi Fuarı

23-27.11.2015 | Rusya MEBEL Mobilya Bağlantı Elemanları ve Aksesuar Fuarı

2. SAMET, kurumsal web sitesinin Türkçe, İngilizce, Almanca, Rusça, İtalyanca, Fransızca, Farsça, Arapça, İspanyolca, Lehçe olmak üzere 10 farklı dilde yayın yapması için çalışmalar başlatılmıştır.
3. SAMET'in stratejik hedefleri doğrultusunda, aylık düzenli basın iletişimi ve PR çalışmaları, GREY Worldwide bünyesinde hizmet veren Cohn & Wolf İletişim Ajansı ile birlikte gerçekleştirilmiştir.
4. SAMET'in marka bilinirliğini arttırmak; müşteri ve hedef kitle ile anlık iletişim yapabilmek için sosyal medya yönetimine başlanmıştır.
5. Tüm iş ortakları ile kurumsal iletişimi sürdürmek için düzenli olarak e-posta kampanyaları yapılmıştır.
6. Tüm satış noktaları ve SAMET kullanıcılarının, 8 ürün kategorisinde ürünlere dair tüm görsel ve teknik detayları inceleyebilecekleri ürün broşürleri hazırlanmıştır. Türkçe, İngilizce, İtalyanca, Almanca, Farsça, Rusça ve Fransızca tercümelemleri hazırlanarak ilgili ülke temsilciliklerine iletilmiştir.
7. SAMET'in marka bilinirliğini arttırmak için hedef kitleye yönelik düzenlenen organizasyon ve faaliyetlerle sponsorluk anlaşmaları düzenlenmiştir.
8. Stratejik kanal ortaklarının satış noktalarında ürün özelliklerini daha detay aktarmaya yönelik [dönkart, stand, bayrak, afiş vb.] promosyon desteklemleri verilmiştir.
9. Segment bazında yeniden düzenlenen satış organizasyonu ile paralel olarak, hedef kitlenin SAMET marka algısını yükseltmek ve marka sadakatini arttırmaya yönelik ulusal ve uluslararası saha iletişim materyalleri [promosyonlar] hazırlanmıştır.



10. SAMET, İnovasyon Dünyası'nı Çerkezköy tesislerinde tüm kanal ortakları ve modüler mobilya üreticilerinin katıldığı lansman toplantıları ile tanıtmıştır. 5 gün süren toplantılarda 320 kanal ortağı, toplamda 600'den fazla kişiyle birlikte yenilikçi ürünler buluşması gerçekleştirilmiştir.

11. Hedef kitle odaklı marka iletişim çalışmaları yapılmıştır.

- Fuar Stant Giydirmeleri
- Ürün İlan Tasarımları
- Outdoor Tasarımlar
- Logo ve Sloganlar
- Leaflet Tasarımı
- Advertorial Çalışmaları [ Her ürün grubu için]

## 2015 Yılında İlan Verilen Sektörel Dergiler

Orsiad Gazetesi

Mobilya Dekorasyon Dergisi

YTÜ Dergisi

Mimarlık Dekorasyon Dergisi

Tim Report

Konsept Projeler

Turkish Time

# ÖDÜL ve BAŞARILAR

## AR-GE 250

Turkish Time Dergisi tarafından hazırlanan ve Türk iş dünyasının araştırma-geliştirme yatırımlarına ışık tutan tek araştırma olan Ar-Ge 250 listesinde, SAMET, mobilya ve aksesuar üreticisi firmalar arasında birinci, tüm sektörler arasında ise 34. sırada yer aldı.



Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı organizasyonunda düzenlenen 4. Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri Zirvesi'nde, SAMET, "Mobilya Sektöründe En İyi Ar-Ge Merkezi'ne Sahip Firma" Ödülü'ne layık görüldü.



İstanbul Sanayi Odası 2014 verilerine göre "Türkiye'nin ilk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesinde SAMET bir önceki seneye göre 41 sıra birden yükseldi.



Tasarım dünyasının en prestijli yarışmalarının başında gelen IF Design 2015'de MONOLIFT ve DUOLIFT Kalkar Kapak Sistemleri "Ürün Tasarım Ödülü" kazandı.



Inovasyon Dünyası kapsamında lansmanını yaptığımız ürünler SMARTFLOW ve ALPHABOX Çekmece Sistemleri ve D-LİTE Kalkar Kapak Sistemi ile tasarım dünyasının en önemli ödülllerinden olan IF Design jürisi tarafından ürünlerimiz, kategorisinde en iyi ürünler olarak seçildi.

## 2015 Yılı Sponsorluklar ve Düzenlenen Organizasyonlar

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

1. Bodrum Tasarım Köyü - Mobilya Aksesuarları Tasarım Atölyesi
2. Milano Tasarım Haftası Sponsorluğu 21.04.2015
3. Türkiye İnovasyon Haftası 03-05.12.2015
4. MOSDER Ulusal Ev Mobilyaları Tasarım Yarışması Sponsorluğu 08-12.12.2015
5. MOSDER Hatıra Ormanı – Fidan Dikme Töreni 25.12.2015
6. Kariyer ve Yönetim Kulübü Kariyer Kongresi Sponsorluğu 25-27.12.2015
7. 3. Uluslararası İç Mimarlar Konferansı Sponsorluğu 27-28.12.2015
8. İnegöl Tasarım Atölyesi Fabrika Gezisi 29.12.2015
9. Evim Şahane TV Programı Sponsorluğu 2015

## Sektörümüze Eleman Yetiştiren Endüstri Meslek Liselerine Ürün Gamımızı Tanıtan Okul Setleri ile Destekte Bulduğumuz Okullar

1. Senirkent Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi 09.01.2015
2. Mikat Ağaoğlu Meslek Lisesi 24.03.2015
3. Selçuk Üniversitesi Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu 08.04.2015
4. Gönen Mesleki Eğitim Merkezi 06.05.2015
5. Kadirga Mesleki Ve Teknik Anadolu Lisesi 22.05.2015
6. Bartın/Ulus Mesleki Ve Teknik Anadolu Lisesi 05.08.2015
7. Bağlar Burhanettin Yıldız Anadolu Teknik Ve Endüstri Meslek Lisesi 07.10.2015

8. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi	19.11.2015
9. Menemen Erdiç Ahmet Cengiz Mesleki Eğitim Merkezi	23.11.2015
10. Dursunbey Mesleki Ve Teknik Anadolu Lisesi	30.11.2015
11. Düzce Borsa İstanbul Mesleki Ve Teknik Anadolu Meslek Lisesi	14.12.2015

## TASARIM VE PROJE YÖNETİMİ

### Fuar Çalışmaları

Zow/İstanbul	Türkiye	19 - 22.03.2015
SADECC/Fransa	Fransa	10 - 13.04.2015
TechnoMebel/Bulgaristan	Bulgaristan	21 - 25.04.2015
İnterzum/Almanya	Almanya	05 - 08.05.2015
İntermob/İstanbul	Türkiye	10 - 14.10.2015
Sicam/İtalya	İtalya	13 - 16.10.2015
Mebel/Rusya	Rusya	23 - 27.11.2015

### Showroom Çalışmaları

Aksaray Starwood Showroom	Türkiye	Aksaray
Adana Starwood Showroom	Türkiye	Adana
Atla Showroom	Türkiye	İstanbul
Mersin Admer Showroom	Türkiye	Mersin
All Design Showroom	Türkiye	İstanbul
Trabzon Yazıcılar Bayi Tanıtım Standı	Türkiye	Trabzon
Özal Yapı Samsun Bayi Tanıtım Standı	Türkiye	Samsun
Keyap Starwood Modoko	Türkiye	İstanbul
Köroğlu Tanıtım Standı	Türkiye	Gaziantep
Çamlıca Mutfak Modülü	Türkiye	İstanbul
Kalyon Hırdavat Tanıtım Standı	Türkiye	İstanbul
Ankara Orjinal	Türkiye	Ankara
Samet Nalbur Menteşe Panosu	Türkiye	Bursa

## Bayi Modül Üretimi

İç Satış

91

Dış Satış

56

Samet için bir diğer önemli iletişim kanalı da, direkt müşteri ziyaretleri ve bu ziyaretlerde gerçekleştirilen teknik eğitimlerdir. Bu şekilde, kullanıcıya ürün hakkında teknik bilgi iletilirken, aynı zamanda mevcut ürünler, teknik bilgiler ve söz konusu segmentin ihtiyaçlarını/beğenilerini saptamak amacıyla yapılan derinlemesine görüşmeler sonucunda, önemli içgörüler sağlanmaktadır.

Bu kapsamda, 2015 yılı içerisinde teknik tanıtım ekibi, 60'dan fazla ilde 4600 noktada saha ve müşteri ziyaretleri gerçekleştirerek müşteri sadakatini arttırılmasını sağlamıştır. Aşağıdaki haritada; Samet Logo'su bulunan iller, teknik tanıtım ekibinin 2015 yılında ziyaret ettiği illerdir.

## Teknik Tanıtım Aktiviteleri





Atatürk Mahallesi, Adnan Menderes Caddesi No:8-13

Kıraç, Esenyurt 34513 İstanbul

T : 0212 886 75 23

F : 0212 886 51 61

[info@samet.com.tr](mailto:info@samet.com.tr)

[www.samet.com.tr](http://www.samet.com.tr)