



YÖNETİM KURULUNUN YILLIK FAALİYET RAPORUNA İLİŞKİN BAĞIMSIZ DENETÇİ RAPORU

Samet Kalıp ve Madeni Eşya Sanayi ve Ticaret A.Ş. Genel Kurulu'na

1. Görüş

Samet Kalıp ve Madeni Eşya Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin ("Şirket") ve bağlı ortaklıklarının (hep birlikte "Grup" olarak anılacaktır) 1 Ocak 2017 - 31 Aralık 2017 hesap dönemine ilişkin yıllık faaliyet raporunu denetlemiş bulunuyoruz.

Görüşümüze göre, yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporu içinde yer alan finansal bilgiler ile Yönetim Kurulu'nun Grup'un durumu hakkında denetlenmiş olan finansal tablolarda yer alan bilgileri kullanarak yaptığı irdelemeler, tüm önemli yönleriyle, denetlenen tam set konsolide finansal tablolarla ve bağımsız denetim sırasında elde ettiğimiz bilgilerle tutarlıdır ve gerçeği yansıtmaktadır.

2. Görüşün Dayanağı

Yaptığımız bağımsız denetim, Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu ("KGK") tarafından yayımlanan Türkiye Denetim Standartlarının bir parçası olan Bağımsız Denetim Standartları'na ("BDS") uygun olarak yürütülmüştür. Bu standartlar kapsamındaki sorumluluklarımız, raporumuzun Bağımsız Denetçinin Yıllık Faaliyet Raporunun Bağımsız Denetimine İlişkin Sorumlulukları bölümünde ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır. KGK tarafından yayımlanan Bağımsız Denetçiler için Etik Kurallar ("Etik Kurallar") ve bağımsız denetimle ilgili mevzuatta yer alan etik hükümlere uygun olarak Grup'tan bağımsız olduğumuzu beyan ederiz. Etik Kurallar ve mevzuat kapsamındaki etiğe ilişkin diğer sorumluluklar da tarafımızca yerine getirilmiştir. Bağımsız denetim sırasında elde ettiğimiz bağımsız denetim kanıtlarının, görüşümüzün oluşturulması için yeterli ve uygun bir dayanak oluşturduğuna inanıyoruz.

3. Tam Set Konsolide Finansal Tablolara İlişkin Denetçi Görüşümüz

Grup'un 1 Ocak 2017 - 31 Aralık 2017 hesap dönemine ilişkin tam set konsolide finansal tabloları hakkında 29 Mart 2018 tarihli denetçi raporumuzda olumlu görüş bildirmiş bulunuyoruz.

4. Yönetim Kurulu'nun Yıllık Faaliyet Raporuna İlişkin Sorumluluğu

Grup yönetimi, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun ("TTK") 514. ve 516. Maddelerine göre yıllık faaliyet raporuyla ilgili olarak aşağıdakilerden sorumludur:

- Yıllık faaliyet raporunu bilanço gününü izleyen ilk üç ay içinde hazırlar ve genel kurula sunar.
- Yıllık faaliyet raporunu; Grup'un o yıla ait faaliyetlerinin akışı ile her yönüyle finansal durumunu doğru, eksiksiz, dolambaçsız, gerçeğe uygun ve dürüst bir şekilde yansıtmak üzere hazırlar. Bu raporda finansal durum, finansal tablolara göre değerlendirilir. Raporda ayrıca, Grup'un gelişmesine ve karşılaşması muhtemel risklere de açıkça işaret olunur. Bu konulara ilişkin yönetim kurulunun değerlendirmesi de raporda yer alır.



c) Faaliyet raporu ayrıca aşağıdaki hususları da içerir:

- Faaliyet yılının sona ermesinden sonra şirkette meydana gelen ve özel önem taşıyan olaylar,
- Şirketin araştırma ve geliştirme çalışmaları,
- Yönetim kurulu üyeleri ile üst düzey yöneticilere ödenen ücret, prim, ikramiye gibi mali menfaatler, ödenekler, yolculuk, konaklama ve temsil giderleri, ayni ve nakdî imkânlar, sigortalar ve benzeri teminatlar.

Yönetim kurulu, faaliyet raporunu hazırlarken Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın ve ilgili kurumların yaptığı ikincil mevzuat düzenlemelerini de dikkate alır.

5. Bağımsız Denetçinin Yıllık Faaliyet Raporunun Bağımsız Denetimine İlişkin Sorumluluğu

Amacımız, TTK hükümleri çerçevesinde yıllık faaliyet raporu içinde yer alan finansal bilgiler ile Yönetim Kurulu'nun denetlenmiş olan finansal tablolarda yer alan bilgileri kullanarak yaptığı irdelemelerin, Grup'un denetlenen konsolide finansal tablolarıyla ve bağımsız denetim sırasında elde ettiğimiz bilgilerle tutarlı olup olmadığı ve gerçeği yansıtıp yansıtmadığı hakkında görüş vermek ve bu görüşümüzü içeren bir rapor düzenlemektir.

Yaptığımız bağımsız denetim, BDS'lere uygun olarak yürütülmüştür. Bu standartlar, etik hükümlere uygunluk sağlanması ile bağımsız denetimin, faaliyet raporunda yer alan finansal bilgiler ve Yönetim Kurulu'nun denetlenmiş olan finansal tablolarda yer alan bilgileri kullanarak yaptığı irdelemelerin konsolide finansal tablolarla ve denetim sırasında elde edilen bilgilerle tutarlı olup olmadığına ve gerçeği yansıtıp yansıtmadığına dair makul güvence elde etmek üzere planlanarak yürütülmesini gerektirir.

PwC Bağımsız Denetim ve
Serbest Mühasebeci Mali Müşavirlik A.Ş.



Baki Erdal, SMMM
Sorumlu Denetçi

İstanbul, 29 Mart 2018

SAMET KALIP VE MADENİ EŞYA SAN. VE TİC. A.Ş.**01.01.2017 – 31.12.2017 DÖNEMİ****YILLIK FAALİYET RAPORU****1 – GENEL BİLGİLER**

Raporun Ait Olduğu Dönem	: 01.01.2017 – 31.12.2017
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
İnternet Sitesi Adresi	: www.samet.com.tr

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 üretim binasına taşınılarak üretim kapasitesi artırıldı.
- 1981 - Samet Endüstri Ürünleri San. ve Tic. A.Ş. nin temelleri atıldı.
- 1989 - Menteşe Sistemlerinde TSE tarafından verilen Kalite Uygunluk Markası olan "TSEK" ile üretim kalitesi belgelendirildi.
- 1990 - Büyükçekmece/Esenyurt Bölgesi'nde alınan 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 Binasına 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 "NEOLİFT" 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 1000m2'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 11.500m2 si kapalı alan olmak üzere, 21.000 m2'lik alan satın alınarak, en son üretim teknolojileri kullanılan modern ve yüksek kapasiteli üretim tesisleri toplam 80.500m2'lik bir alanda birleştirildi.
 - SAMET İtalya'nın ardından, Avrupa'daki ikinci durak olarak Almanya'nın Bad Oeynhausen şehrinde 500m2'lik "SAMET Almanya" Showroom ve Merkez Ofisi açıldı.
 - "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 görüldü.

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 Ofisi açıldı.
- 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, 59 sıra birden yükselerek, giriş yapıldı.

2015 -

- Çekmece sistemleri kategorisinde “SMARTFLOW” ve “ALPHABOX”, kalker kapak sistemlerinde ise menteşesiz olma özelliği ile farkındalık yaratan “D-LITE LIFT” ürünleri mobilya sektörünün Türk ve Dünya temsilcilerine tanıtıldı.
- SAMET İnovasyon Dünyası, Çerkezköy tesislerinde tüm kanal ortakları ve modüler mobilya üreticilerinin katıldığı lansman toplantıları ile tanıtıldı.
- Turkish Time Dergisi tarafından hazırlanan ve Türk iş dünyasında 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 bir önceki seneye göre 41 sıra birden yükseldi.
- Tasarım dünyasının en prestijli yarışmalarının başında gelen IF Design 2015’te “MONOLIFT” ve “DUOLIFT” Kalker Kapak Sistemleri, “Ürün Tasarım Ödülü”nü kazandı.
- Sürgü Kapak Sistemlerinin satışına başlandı.
- Yeni menteşesiz kalker kapak sistemi olan D-Lite Lift’in yurtiçi ve yurtdışı lansmanı yapıldı.

2016 -

- Tasarım dünyasının en prestijli çalışmalarının başında gelen IF DESIGN 2016’da SAMET’in Ar-Ge ekibi tarafından tasarlanan Alphabox ve Smartflow çekmece sistemleri ile D-Lite Lift kalker kapak sistemi “Ürün Tasarım Ödülü”nü kazandı.
- Smartflow ve Alphabox çekmece sistemlerinin satışına başlandı.
- Amerika pazarına özel olarak geliştirilen Face Frame Menteşe ve Ray sistemlerimizin üretimine başlandı.
- Amerika pazarı için üretilen Face Frame Menteşe ve Raylar Amerika’daki mobilya aksesuarları dünyasının en önemli organizasyonu olan Atlanta IWF 2016’da tüketicilerin beğenisine sunuldu.
- Dijitalleşme ve inovasyon konularında yatırım yapan SAMET, iş ortakları için “SAMET PARTNERS CLUB”ı internet üzerinden kullanıma sunarak, Kanal Ortaklarımızın sipariş, lojistik, finansal durum gibi tüm süreçlerini çevrimiçi yürütmesine imkan sağlandı.
- Kanal Ortaklarımız ve çalışanları için “SAMET KAZANDIRIYOR” sadakat programı faaliyete geçirildi.
- Yeni ürünlerimiz Alphabox ve Smartflow çekmece sistemleri ile D-Lite Lift kalker kapak sistemi Ankara, İstanbul ve İzmir’de Kanal Ortaklarımız çalışanlarına tanıtıldı.

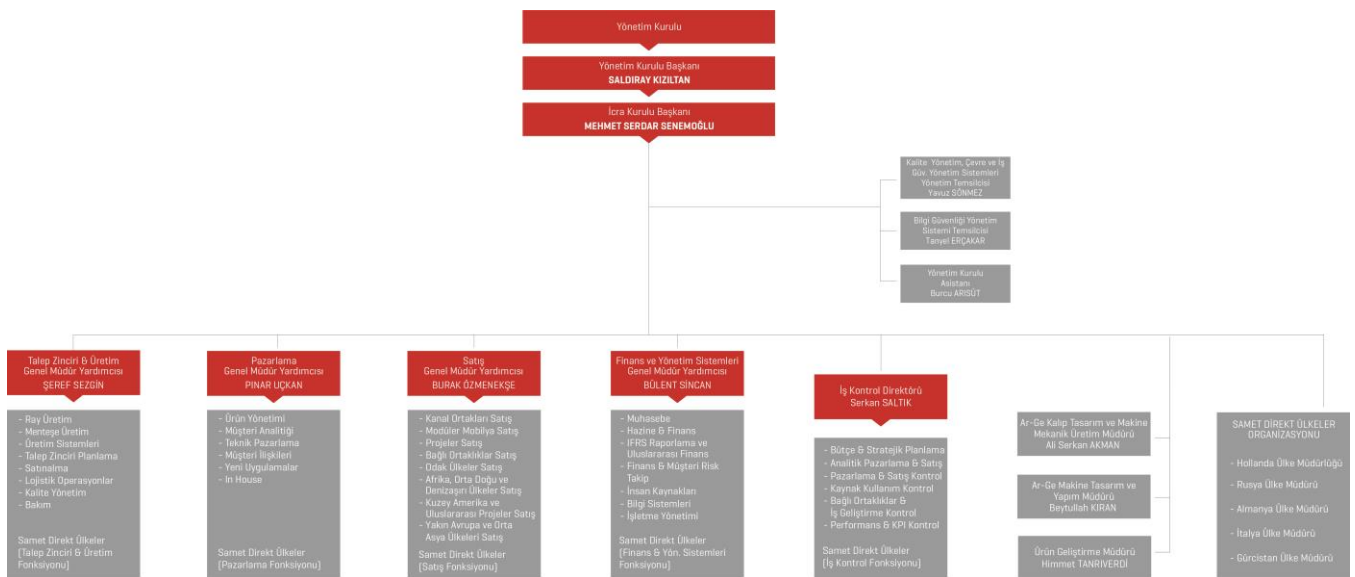
- SAMET, Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin yer aldığı FORTUNE 500'de bir önceki seneye göre 4 basamak daha yükseldi.
- SAMET, İstanbul Sanayi Odası'nın 2015 verilerine göre İstanbul'un en büyük 500 sanayi kuruluşu listesinde 3 basamak daha yükseldi.
- SAMET, İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri tarafından düzenlenen İhracatın Metalik Yıldızları yarışmasında Metal Eşyalar Kategorisinde "Birincilik" ödülüne layık görüldü.

2017-

- SAMET, Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin yer aldığı FORTUNE 500'de bir önceki seneye göre 48 basamak yükselerek 446. sıraya yükseldi.
- SAMET, ISO 2016 verilerine göre İstanbul'un en büyük 500 sanayi kuruluşu listesinde 54 basamak birden yükselerek 387. sıraya yükseldi.
- Yeni nesil MASTER Yavaşlatıcılı Mentеше Sistemlerinin ürün gamında yer alan 0-9-18 krank modellerinin üretimine başlandı.
- Yeni bir ürün gamı olarak Teleskopik Ray Sistemleri SO-CLASS'ın fizibilite çalışmaları tamamlanarak, 27 mm ve 43 mm yüksekliklerdeki ürün alternatiflerinin seri üretimlerine başlandı.
- 2016 yılında faaliyete başlayan "SAMET Partners Club – partners.samet.com.tr" portalının kullanım oranları artırılarak, yurtiçi kanal ortakları grubunda sipariş alım oranlarında %80'e ulaşıldı.
- Müşteri sadakatini artırma amaçlı olarak SAMET yetkili kanal ortağı çalışanlarına yönelik yapılan "SAMET KAZANDIRIYOR - www.sametkazandiriyor.com" portalı sayesinde 1.000'e yakın Kanal Ortağı çalışanına ulaşıldı.
- Marangoz, mimar ve son tüketiciye ürün ve hizmet sunmaya yönelik olarak e-ticaret projesi olan "SAMET Masters' Club"ın yazılım çalışmalarına başlandı.
- Ekim ayında Gürcistan'ın başkenti Tiflis'te "SAMET Gürcistan" kuruldu. İlk defa Perakende satış noktasına özel SAMET satış standı tasarlandı ve faaliyete geçirildi.

A-ŞİRKETİN ORGANİZASYON, SERMAYE VE ORTAKLIK YAPISI

a) Organizasyon Yapısı



- b) Sermayesi : 24.856.919,52 TL
 c) Ortaklık Yapısı : Anonim Şirket

Pay Sahibi	Hisse Adedi	Sermaye Tutarı (TL)	Hisse Oranı
Saldıray Kızıltan	1.814.555.125	18.145.551,25	% 73,000
Arif Atla	323.139.954	3.231.399,54	% 13,000
Burcu Kızıltan	121.160.687	1.211.606,87	% 4,874
Pelin Kızıltan	121.194.278	1.211.942,78	% 4,876
Ufuk Kızıltan	40.375.699	403.756,99	% 1,624
Umut Kızıltan	40.409.289	404.092,89	% 1,626
Munis Tezbaşaran	24.856.920	248.569,20	% 1,000
TOPLAM	2.485.691.952	24.856.919,52	%100,00

- d) Hesap Dönemi İçinde Meydana Gelen Değişiklikler : Bulunmamaktadır.

B-İMTİYAZLI PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER

- a) İmtiyazlı Pay Miktarı (Varsa) : Yoktur
 b) İmtiyazlı Payların Oy Haklarına İlişkin Açıklama : Yoktur

C-ŞİRKETİN YÖNETİM ORGANI, ÜST DÜZEY YÖNETİCİ VE PERSONEL BİLGİLERİ

- a) Şirketin Yönetim Organı : 3 adet yönetim kurulu üyesinden oluşan Yönetim Kurulu'dur.

28.03.2016 tarihli Genel Kurul Kararı ile 3 yıllık süre için seçilmişlerdir.

Yönetim Kurulu Üyeleri

- Yönetim Kurulu Başkanı** : Saldıray Kızıltan
Yönetim Kurulu Başkan Yrd. : Ufuk Kızıltan
Yönetim Kurulu Başkan Yrd. : Umut Kızıltan

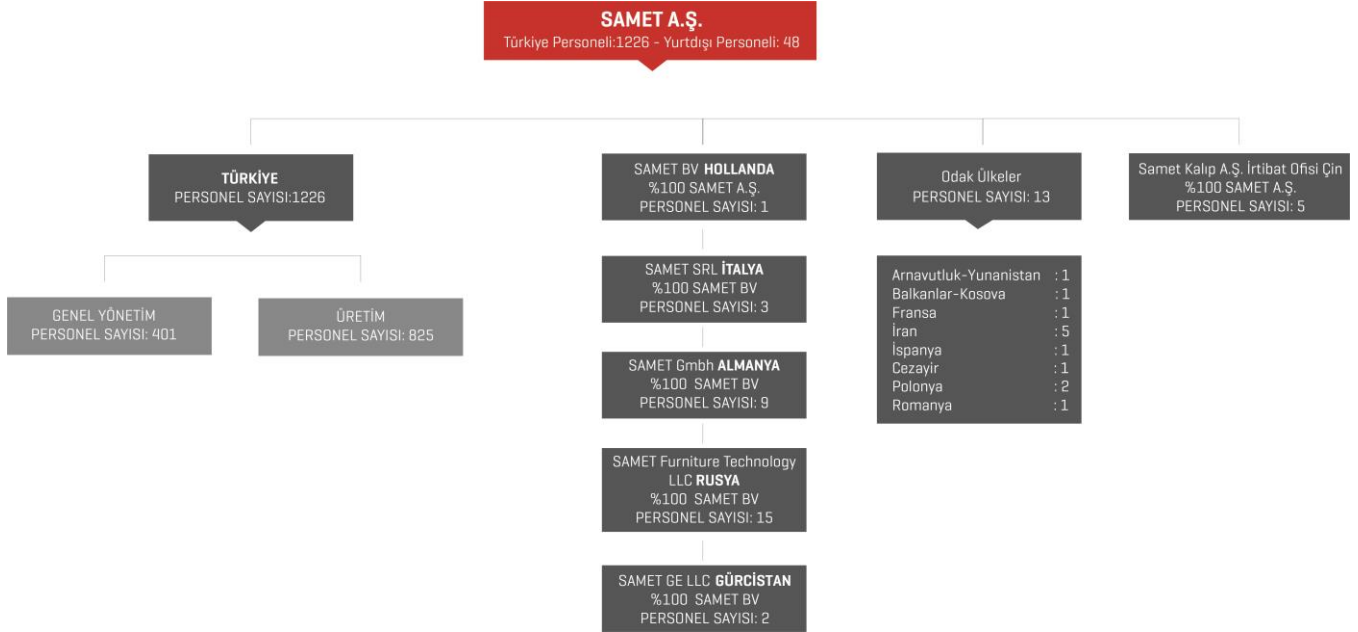
- b) Şirketin Üst Düzey Yöneticileri :

Ünvanı

Adı Soyadı

- 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** : Çalışan personel sayısı 1.169, taşeron işçi sayısı 57 olup; toplam personel sayısı 1.226 kişidir. Çalışanların hak kazandıkları kıdem tazminat tutarı, 31.12.2017 tarihi itibarıyla 5.838.481 TL'dir.



Samet Uluslararası Yapı

- d) **Varsa**; Şirket genel kurulunca verilen izin çerçevesinde yönetim organı üyelerinin şirketle kendisi veya başkası adına yaptığı işlemler ile rekabet yasağı kapsamındaki faaliyetleri hakkında bilgileri : Bulunmamaktadır.

2 - YÖNETİM ORGANI ÜYELERİ İLE ÜST DÜZEY YÖNETİCİLERE SAĞLANAN MALİ HAKLAR

Yönetim Kurulu üyelerine ödenen ücret ve ikramiye toplam tutarı, brüt 5.348.804 TL'dir.

3 - ŞİRKETİN ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRME ÇALIŞMALARI

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, 138 patent başvurusu gerçekleştirilmiş, 102 marka tescili alınmış, 22 TÜBİTAK projesi başvurusunda bulunulmuş, projelendirilip uygulanmıştır. 2008 yılından sonra hızla büyüyen Ar-Ge kadrosu ile yenilikçi (innovative) ürün tasarımına yönelinmiştir. "Tek seferde doğruluk!" mottosuyla çalışılan Samet® Ar-Ge Merkezi'nde, ürünlerin dizayn ve test aşamalarında çok titiz davranılmaktadır. Prototip aşamasına önem verilerek çalışmalar detaylandırılmış ve Analiz Sistemleri oluşturularak yatırımlar yapılmıştır. Öncelikle tasarımın prototipe geçişinde ANSYS analiz programı kullanılarak projelerin prototip onayı verilmekte ve bu süreç daha doğru ve kısa sürede prototip oluşturmayı sağlamaktadır.

Samet®'in üretimde kullandığı tüm kalıp, makine ve aparatların tasarımı, 125 kişilik Ar-Ge kadrosu tarafından kendi içerisinde gerçekleştirilmektedir. Samet® fabrikasındaki robotik montaj makineleri dahi Samet® tarafından tasarlanıp, üretilmektedir. Ek olarak, yeni üretim teknolojileri için dış destek alınarak gelişmeler takip edilmekte ve yatırımlar yapılmaktadır.

Samet Ar-Ge Merkezi'nde, 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 şekilde yönetmeyi sağlayan Stage & Gate yaklaşımı bünyemize uyarlanarak, hayata geçirilmiş ve sürekliliğini sağlama çalışmaları devam etmektedir. Tüm projeler, Primavera Proje Çizelgeleme Programında planlanmakta, böylelikle toplam kapasiteye göre projeler geliştirilerek zaman ve kaynak planlaması yapılmaktadır.

Bu şekilde fonksiyon, kalite, dayanıklılık ve estetik unsurların mükemmel 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 geliştirilmektedir. Fikir ve konsept, tasarım aşamasından üretim aşamasına kadar tüm süreç planlanmaktadır.

Prototip çalışmaları, incelemeleri ve testleri yapılmakta; hem yeni ürünler hem de mevcut ürünler için mükemmelleştirme çalışmaları düzenli olarak devam etmekte ve sürekli yenilik, sürekli geliştirme sisteminde çalışmalar ilerlemektedir.

SAMET, Ar-Ge faaliyetlerini 2015 yılından itibaren, Almanya ve Avusturya'da sektörde tecrübeli ekipleriyle Avrupa'ya taşımıştır. SAMET Ar-Ge, 2017 yılında 22 yeni ve yenilikçi proje bitirmiş, 17 proje üzerinde ise çalışmalarına devam etmektedir.

2017 Yılında Tamamlanan Projeler;

- BİLYALI TELESKOP RAY
 - a. 17 + 27 + 35 frenli + 35frensiz + 43 + 46 frenli + 46 frensiz olmak üzere tüm ürün grubu devreye alınmış ve ilk seri üretimler yapılmıştır. Bu ürün gurubunun üretimi Rollforming teknolojisi ile yapılmaktadır.
- SMRTSLD TAM AÇILIM FACE-FRAME PRJ
 - a. Amerika pazarı için özel üretilen tam açılımlı yeni ray grubu
- IMPRO-INVO DAR KUTU PROFİL MEN PROJ
 - a. Alüminyum profil kapaklarını kabine bağlamak için geliştirilen yeni frenli menteşe
- IMPRO-INVO DERECE MEN GELİSTRME PRJ
 - a. Açılı kabinlerde kullanılacak menteşe
- ALPHA-FLOW IC ÇEKMECE SIS PRJ
 - a. Kiler sistemlerine kullanılacak ve boşlukları daha fazla dolduracak ek iç çekmece sistemleri
- SMARTFLOW CAMLI YAN YUKSELTICI PRJ
 - a. Normal çekmece sistemlerini camlı yükselticilerle farklı tasarım
- JETFIX ÜRÜN GELİSTRME PRJ
 - a. Sanayi-Üniversite işbirliği ile yeni malzeme geliştirme ve ürün kalitesini yükseltme
- INV-IMP-STR TRK FACE F ALTL 9MM PRJ
 - a. Amerika kabinlerinde mevcut menteşelerin kullanımını sağlamak üzere geliştirilmiş yeni bağlantı sistemi

- MF4 FACE FRAME MENTESE SOFT-C PRJ
 - a. Amerika pazarı için geliştirilen farklı model frenli menteşe
- SMARTFLOW CEKMECE SIST 18MM PRJ
 - a. Türkiye pazarına dönük 18mm ahşap kalınlığa uyumlu çekmece projesi
- ALPHABOX CEKMECE SIST 18MM PRJ
 - a. Türkiye pazarına dönük 18mm ahşap kalınlığa uyumlu çekmece projesi
- ALPHABOX INVARIA PRJ
 - a. Yeni çekmece sistemlerinin çekmece içi organizasyonu
- ALPHA-FLOW BORDÜR SİSTEMİ PRJ
 - a. Yeni çekmece sistemlerinin çekmece içi organizasyonu
- SMARTFLW& ALPHBX AYIRICI BOLMLR PRJ
 - a. Yeni çekmece sistemlerinin çekmece içi organizasyonu
- TOOLLESS MENTESE INV-IMR PROJ
 - a. Aletsiz monte edilen menteşe
- MAA1 FF IC KAPK UNI ALTLK ADAPTR PRJ
 - a. Amerika kabinlerinde mevcut menteşelerin kullanımını sağlamak üzere geliştirilmiş yeni bağlantı sistemi

Özetle, 2017 yılında Ar-Ge bünyesinde gerçekleştirilen yenilikler şunlardır;

- Yeni master menteşesinin üretim hatları lineer olarak gerçekleştirilmiştir ve kapasite arttırımı sağlanmıştır.
- Üretimde çeşitli manuel operasyonlar için otomatik makineler devreye alınarak üretim kalitesi standartlaştırılmıştır.
- Bilyalı/Teleskopik Ray sistemleri olarak yeni ürün satışına başlanmıştır. Projenin farklı boylarına ilişkin yatırım 2018 yılında tamamlanacaktır.
- Yeni kalıp uygulamaları ile üretim adetleri arttırılmıştır.
- İNOSUIT kapsamında “İnovasyon Yönetimi/Süreci” çalışmalarına başlanmıştır ve tüm süreçler inovasyon alt yapısına göre uyumlaştırılacaktır.
- Çekmece sistemi smarflow ve alphabox in iki farklı versiyonu tamamlanmıştır.
- Yağlı damper projesi çalışmalarına başlanmıştır.

2018 Yılı Ana Çalışma Planları;

2017 yılında üniversitelerle yeni inovatif projeler araştırılmış ve 2018 yılı için proje planlaması yapılmıştır. Bu projeler, TÜBİTAK ve SANTEZ çalışmaları kapsamında değerlendirilecektir.

Ar-Ge bünyesinde yeni araştırma projeleri planlanmış ve teknoloji geliştirme/ürün geliştirme kapsamında çalışmaların devam etmesi öngörülmüştür.

Prototip aşamasında daha doğru sonuçlar elde etmek için test ekipmanlarına yatırım yapılarak, projelerin doğrulaması ve hızlıca seri üretime alınması sağlanacaktır.

2018 yılında, bütçenin yatırım fasıllarına uyumlu olarak, satışı başlayacak yeni ve yenilikçi ürün projelerinin çalışmalarının tamamlanması öngörülmüştür.

Tüm yeni ürün projelerimize patent araştırmaları ve yeni patent alımları hedeflenerek daha fazla yatırım öngörülmüştür.

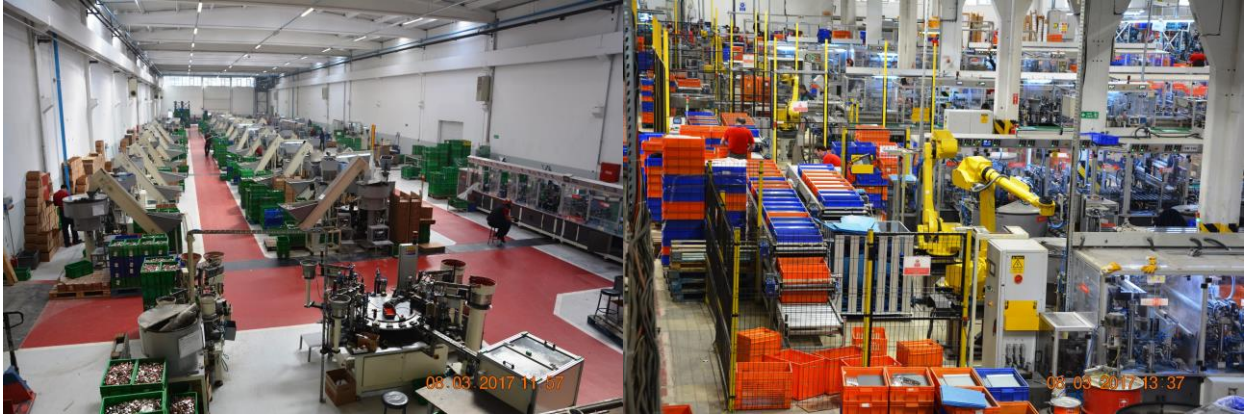
4-SİRKET FAALİYETLERİ VE FAALİYETLERE İLİŞKİN ÖNEMLİ GELİŞMELER

- a) **Şirketin ilgili hesap döneminde yapmış olduğu yatırımlara ilişkin bilgiler** : 2016 yılının ikinci yarısında, İstanbul Esenyurt'ta faaliyette bulunan Mentеше ve Mentеше Dışı Montaj Üretim tesisleri, Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yeni fabrikaya taşınmıştır. Bu taşınma ile, Üretim Tesislerinin Konsolidasyonu çalışması tamamlanmış, İstanbul ve Çerkezköy arasındaki Kaplama için malzeme taşıma işleri sona ermiştir. Bu sayede, Şirket'e kayıtlı ağır taşıma araçları elden çıkarılarak, nakliye şirketi ile çalışma başlamış ve araç filosu sadeleştirilmiştir. Taşınma sürecinde, İstanbul'da çalışmakta olan birimlerdeki personele taşınma hakkı tanınmış, taşınan ya da taşınmayan tüm çalışanlarımıza kıdem tazminatları ödenmiştir.

Aynı zamanda Isıl İşlem tesisimiz de, Yeni Mentеше Fabrikamıza, Endogaz Dönüşüm yatırımı yapılarak taşınmış ve faaliyete geçirilmiştir.

Yeni Mentеше Fabrikamızda, çalışma ofisleri, personel yemekhanesi, kamera/izleme sistemi ve çevre düzenlemesi yatırımları yapılmıştır.

Tüm bu taşınma ve yerleşme sürecinde, aynı zamanda, Üretim Otomasyon çalışmaları gerçekleştirilmiş, önemli bir takım iş süreçleri ve üretim hatlarında otomasyon seviyesi, iç ve dış kaynak ve teknoloji kullanılarak yükseltilmiştir.



Mobilya Montaj Birimi küçülerek, söz konusu ihtiyaçların prototiplerini/numunelerini yaparak, büyük miktarda ihtiyaçları şirket dışındaki üreticilerden tedarik ederek imalat sürecini takip edebilecek az sayıda personel ile çalışmaya devam ederken aynı zamanda şirketimizin satış noktalarında kullanılacak Teşhir ünitelerinin tasarımlarını tamamlamış ve Marka algısını yüksetecek özel tasarımlar geliştirmiştir.

Yönetim Kurulu'nun 25.12.2015 tarihinde aldığı "Verimsiz Üretim Departmanlarının Kapatılması ve Çalışan Sayısının Azaltılması" hakkındaki kararına paralel, Otomasyon yatırımları hızlandırılarak, Master Mentеше ürünümüze ilişkin otomatik montaj makinaları tasarlanıp geliştirilmiş ve Smartbox ürününün üretimi yan sanayiye devredilmiştir.

Ek olarak, Teleskobik ray yatırımına karar verilmiş ve 7 adet Roll Forming Makinesi yatırımı yapılmış, 17-43 mm boylarda yatırım tamamlanmış ve yeni bir ürün grubuna girilmiştir. 2017 yılında, lansman kampanyası ile bu ürünlerden yaklaşık KDV dahil 10 milyon TL'lik ön sipariş alınmıştır.

2016 yılında faaliyete geçirilen "SAMET Partners Club" B2B sistemi ile, müşterilerden %80 oranında internet üzerinden sipariş alınması sağlanmıştır. 2018 yılı için bu oranın artırılması hedeflenmektedir.

Tüm bunlarla beraber, Bilgi Sistemleri tarafında, mevcut ERP Programının, web tabanlı IFS 9.0 versiyonuna geçiş sağlanmış ve süreç başarıyla tamamlanmıştır.

Hollanda'da kurulu Samet BV şirketine bağlı olarak Gürcistan'da kurulan Samet GE LLC şirketimiz, Konsinye Satış Modeli ile çalışmaya başlamıştır. Bu sayede Gürcistan'da bulunan müşterilerimize daha hızlı ve etkin hizmet verilmesi hedeflenmiştir.

- 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 İcra Kurulu ve Yönetim Kurulu tarafından incelenmekte ve değerlendirilmektedir.

- c) Şirketin doğrudan veya dolaylı iştirakleri ve pay oranlarına ilişkin bilgiler :**

Doğrudan Bağlı Ortaklıklar

Pay Oranı

Samet BV

% 100,00

Dolaylı Bağlı Ortaklıklar

Pay Oranı

Samet Srl

% 100,00

Samet GmbH

% 100,00

Samet FT LLC

% 100,00

Samet GE LLC

% 100,00

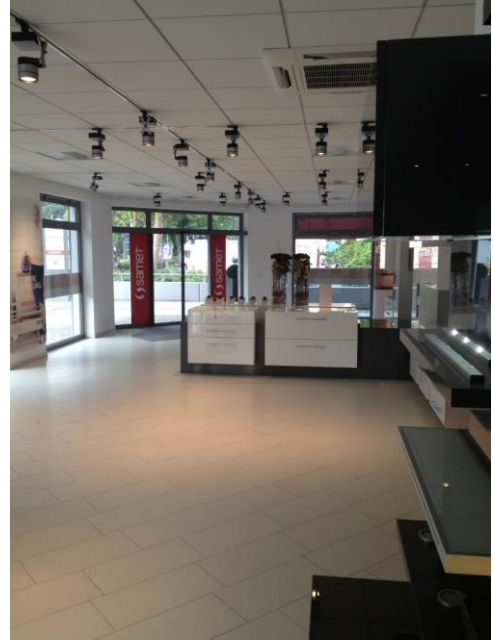
Samet Srl (İtalya), Samet GmbH (Almanya) , Samet FT LLC (Rusya) ve Samet GE LLC (Gürcistan) şirketleri, Şirketin Doğrudan Bağlı Ortaklığı olan Samet BV altında kurulmuş olup, tamamı Samet BV şirketine aittir.



Samet SRL / Samet İtalya/Bergamo



Samet GmbH/ Samet Almanya/Bad Oeynhausen





Samet Furniture Technology LLC/ Samet Rusya/Moscow



Samet GE LLC/ Samet Georgia/Tbilisi

- d) **Şirketin iktisap ettiği kendi paylarına ilişkin bilgiler** : Şirketin mevcut sermayesi içinde iktisap ettiği kendi payı bulunmamaktadır.
- e) **Hesap dönemi içerisinde yapılan özel denetime ve kamu denetimine ilişkin açıklamalar** :
Rapor döneminde herhangi bir denetim söz konusu değildir.
- f) **Şirket aleyhine açılan ve şirketin mali durumunu ve faaliyetlerini etkileyebilecek nitelikteki davalar ve olası sonuçları hakkında bilgiler** :
Şirketimizi hukuki alanda Av. Hikmet Koyuncuoğlu ve Av. Umut Çağatayhan Köksal temsil etmektedir. Rapor döneminde Şirketin mali durumunu ve faaliyetlerini etkileyecek nitelikte herhangi bir dava sözkonusu değildir.
- g) **Mevzuat hükümlerine aykırı uygulamalar nedeniyle şirket ve yönetim organı üyeleri hakkında uygulanan idari veya adli yaptırımlara ilişkin açıklamalar** : Bulunmamaktadır.
- h) **Geçmiş dönemlerde belirlenen hedeflere ulaşıp ulaşılamadığı, genel kurul kararlarının yerine getirilip getirilmediği, hedeflere ulaşılamamışsa veya kararlar yerine getirilmemişse gerekçelerine ilişkin bilgiler ve değerlendirmeler** : Geçmiş dönemlerde belirlenen hedeflere ulaşılmıştır.
- i) **Yıl içerisinde olağanüstü genel kurul toplantısı yapılmışsa, toplantının tarihi, toplantıda alınan kararlar ve buna ilişkin yapılan işlemlerde dâhil olmak üzere olağanüstü genel kurula ilişkin bilgiler** : Yıl içerisinde olağan üstü genel kurul toplantısı yapılmamıştır.
- j) **Şirketin yıl içinde yapmış olduğu bağış ve yardımlar ile sosyal sorumluluk projeleri çerçevesinde yapılan harcamalara ilişkin bilgiler** : Yoktur.
- k) **Şirketler topluluğuna bağlı bir şirketse; hâkim şirketle, hâkim şirkete bağlı bir şirketle, hâkim şirketin yönlendirmesiyle onun ya da ona bağlı bir şirketin yararına yaptığı hukuki işlemler ve geçmiş faaliyet yılında hâkim şirketin ya da ona bağlı bir şirketin yararına alınan veya alınmasından kaçınılan tüm diğer önlemler** : Şirketimizin, incelenen dönemde herhangi bir Şirketler topluluğuna bağlı bir şirketle hukuki bağı bulunmamaktadır.

5-FİNANSAL DURUM

- a) **Finansal duruma ve faaliyet sonuçlarına ilişkin yönetim organının analizi ve değerlendirmesi, planlanan faaliyetlerin gerçekleşme derecesi, belirlenen stratejik hedefler karşısında şirketin durumu** : Şirketimiz, incelenen faaliyet döneminde satışlarını 2016 yılına göre % 32,8 oranında arttırmıştır. Bağlı Ortaklıkların konsolidasyonu sonucu, konsolide net dönem karı **48.452.849 TL** olarak hesaplanmıştır.

Şirketin Aktif toplamı **782.466.739 TL** olup, karşılığında **116.014.910 TL** tutarında Öz Kaynak bulunmaktadır.

Şirketin **238.451.370 TL** tutarında Sabit Kıymetleri olup, bu kıymetler için incelenen dönemde **19.061.586** tutarında amortisman ayrılmıştır.

- b) Geçmiş yıllarla karşılaştırmalı olarak şirketin yıl içindeki satışları, verimliliği, gelir oluşturma kapasitesi, kârlılığı ve borç/öz kaynak oranı ile şirket faaliyetlerinin sonuçları hakkında fikir verecek diğer hususlara ilişkin bilgiler ve ileriye dönük beklentiler :

TL	2015	2016	2017
Net Satışlar	281.478.505	335.808.005	446.090.247
Dönem Karı/Zararı (-)	-16.463.869	45.244.976	53.460.637
Dönem Karı Vergi ve Yasal Yükümlülük	-/-	-6.282.549	-5.007.788
Net Dönem Karı/Zararı (-)	-16.463.869	38.962.427	48.452.849

Finansal Oranlar

Oranlar	2015	2016	2017
Cari Oran	0,7	0,81	0,93
Toplam Borçların Aktif Toplama Oranı	85,10%	85,4%	85,2%
Özsermayenin Aktif Toplama Oranı	14,90%	14,6%	14,8%
Esas Faaliyet Karlılığı	0,70%	19,7%	19,0%

- c) Şirketin sermayesinin karşılıksız kalıp kalmadığına veya borca batık olup olmadığına ilişkin tespit ve yönetim organı değerlendirmeleri : Bulunmamaktadır.
- d) Varsa, şirketin finansal yapısını iyileştirmek için alınması düşünülen önlemler : 2016 yılının ikinci yarısında, İstanbul Esenyurt'ta faaliyette bulunan Mentеше ve Mentеше Dışı Montaj Üretim tesislerinin Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikaya taşınması ile, Üretim Tesislerinin Konsolidasyonu tamamlanmış, böylelikle İstanbul ve Çerkezköy arasındaki Kaplama için malzeme taşıma işleri de sona ermiştir. Bu sayede, Şirket'e kayıtlı ağır taşıma araçları, elden çıkarılarak, nakliye şirketi ile çalışma başlamış ve araç filosu sadeleştirilmiştir.

Aynı zamanda Isıl İşlem tesisimiz de, Yeni Mentеше Fabrikamıza, Endogaz Dönüşüm yatırımı yapılarak taşınmış ve faaliyete geçirilmiştir.

Tüm bu taşınma ve yerleşme sürecinde, aynı zamanda, Üretim Otomasyon çalışmaları gerçekleştirilmiş, önemli bir takım iş süreçleri ve üretim hatlarında otomasyon seviyesi, iç ve dış kaynak ve teknoloji kullanılarak yükseltilmiştir.



Çerkezköy Tam Otomatik Kaplama Tesisimiz(2014)

Çerkezköy Arıtma Tesisimiz (2014)

Mobilya Montaj Birimi küçülerek, söz konusu ihtiyaçların prototiplerini/numunelerini yaparak, büyük miktarda ihtiyaçları şirket dışındaki üreticilerden tedarik ederek imalat sürecini takip edebilecek az sayıda personel ile çalışmaya devam ederken aynı zamanda şirketimizin satış noktalarında kullanılacak Teşhir ünitelerinin tasarımlarını tamamlamış ve Marka algısını yüksetecek özel tasarımlar geliştirmiştir.

Yönetim Kurulu'nun 25.12.2015 tarihinde aldığı "Verimsiz Üretim Departmanlarının Kapatılması ve Çalışan Sayısının Azaltılması" hakkındaki kararına paralel, aynı zamanda Otomasyon yatırımları hızlandırılarak, Master Mentşe ürünümüze ilişkin otomatik montaj makinaları tasarlanıp geliştirilmiş ve Smartbox ürününün üretimi yan sanayiye devredilmiştir.

Tüm bu aktivitelere ek olarak;

- 2017 yılında Kredi Garanti Fonu kapsamında Devlet teminatıyla TL kredi kullanılarak, uzun vadeli kredi olanağı yaratılmış,
- Müşterilerle uzun ve güvenli bağlar kurabilmek için yeni bağlantı teknikleri geliştirilerek, 350+ müşterinin 110'u ile yıl boyunca karşılıklı/garantili satış sistemi başlatılmış,
- Özellikle, düşük karlı ve fiyat odaklı müşterilerle satış modelleri değiştirilmiş,
- Proje departmanı güçlendirilerek, İnşaat Projelerinin toplam satış içindeki payı artırılmış,
- Kanal Ortakları Gelir Kapısında tahsilat gün sayısı 34 günden, 21 güne düşürülmüş,
- Modüler Mobilya müşterileri için "Bağlantı Modeli" tasarlanmış,
- Amerika'da yerleşik bir büyük modüler mobilya üreticisi şirketle ortak ürün tasarlanarak patenti alınmış ve sözleşme görüşmelerine başlanmış,
- Yine Amerika'da yerleşik bir büyük perakende zincir müşteri ile temas kurulmuş ve çalışma zemini arayışlarına başlanmıştır.

e) Kâr payı dağıtım politikasına ilişkin bilgiler ve kâr dağıtım yapılmıyorsa gerekçesi ile dağıtılmayan kârın nasıl kullanılacağına ilişkin öneri : Dönem içerisinde Kar Dağıtım yapılmamıştır.

2017 yılında gerçekleştirilen Genel Kurul Toplantısında, Kar Dağıtımına ilişkin bir karar alınmamıştır. Şirketin, Sermaye Yapısının güçlenmesi sonucunda kar dağıtım yapılması düşünülmektedir.

6- RİSKLER VE YÖNETİM ORGANININ DEĞERLENDİRİLMESİ

İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Sektör ve Sektör İçindeki Yeri

Türkiye'nin lider mobilya aksesuar markası SAMET A.Ş., 1973 yılında İstanbul'da kurulmuştur. Çağın ihtiyaçlarına uygun teknolojik donanımla hayata geçirdiği 3.000'ü aşkın ürün çeşidi ve 45 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 1.172 çalışana sahiptir. İnovasyon ve tasarıma önem veren SAMET A.Ş.'nin Ar-Ge bölümünde 125 çalışan bulunmaktadır. İç pazarda 500'ü aşkın aktif kanal ortağı ve modüler mobilya üreticisi, 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, global pazarda sektörün en büyük 6 markası arasında yer almaktadır.

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, İhracatta 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 Kitlemizin sektörümüze dönük cüzdandan paylarını düşürmesi,
- Uluslararası rakiplerin, Hedef Pazara odaklanmaları ve ilintili yatırım oranlarının artması,
- Bazı markaların ucuz, düşük kaliteli ürünlerle pazarda yer bulmaları.

ii- İşletmemizde Uygulanan Politikalar, Yatırım ve Temettü Politikası :

- Tüm üretim tesislerinin entegrasyonu amacıyla, 2013 yılında Çerkezköy Fabrikamıza komşu 21.500 m²'lik arsa üzerinde 11.500 m² kapalı alanlı satın alınan yeni Fabrika'da Kaplama ve Arıtma Ünitesi'nin yapımına başlanmıştır. Tesis, 2016 yılı Nisan ayında faaliyete geçmiştir.
- Bununla birlikte, kademeli olarak İstanbul'da yerleşik Mentеше Preshane, Mentеше Montaj ve Mentеше Dışı Montaj Üretim tesisimiz de 2016 yılı sonunda Çerkezköy'e taşınmış ve Üretimin Tam Konsolidasyonu sağlanmıştır.
- 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 başlanmıştır.

- d. Müşteri odaklı yönetim anlayışı sağlamak amacıyla, 2016 yılı itibariyle organizasyon yapısında önemli düzenlemeler hayata geçirilmiştir. Bu nedenle, Yurtdışı satışta yeni bir Odak Ülkeler stratejisi, Yurtiçi satışlar da ise, Projeler departmanı hayata geçirilmiştir.
- e. Şirketimiz kendi kaynaklarıyla büyümenin avantajını sağlayabilmek için, 2017 yılında gerçekleştirilen Genel Kurulda Kar Dağıtımına ilişkin karar alınmamıştır.

a) İşletmenin Finansman Kaynakları ve Risk Yönetim Politikaları;

İşletmemiz 2017 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, bağlantı sistemiyle gerçekleştirilmekte ve satış garantisine mukabil, teslimat süreci yürütülmektedir. Bu yöntemle, ilgili bedeller vadesinde tahsil edilerek, finansal risk ortadan kaldırılmaktadır.
- 2013 yılı sonunda tamamlanan Müşteri Segmentasyonu Projesi sonuçlarının uygulanması amacıyla, Kanal Ortakları Satış, Vade, Ticari Koşullar sistematigi yapılandırılmış ve çoklu sipariş yapısından sadeleştirilmiş sipariş yapısına geçişi sağlayacak Kanal Ortakları Kazanç Sistemi (KOKS) kurulmuştur. KOKS Sistemi ile, Alacak Devir Süresi azaltılmış ve Katma Değerli Ürün satış oranı arttırılmıştır. 2017 yılında Kanal Ortakları Gelir Kapısında ortalama tahsilat süresi, 21 güne düşürülmüştür. 2018 yılında ise peşin tahsilat hedeflenmiştir.
- Aynı Projenin yansıması olarak, Modüler Mobilya Üreticileri Gelir Kapısında tahsilat metodu Bankacılık Sistemi üzerinden teminatlandırılmış, Direkt Borçlanma Sistemi (DBS) ile sürdürülmesine ilişkin başlatılan alt yapı çalışması ilk etapta Akbank ve T.İş Bankası A.Ş. ile sürdürülmüştür. 2018 yılına dönük olarak bu gelir kapısında da bağlantılı satış modeli tasarımı yapılmıştır.
- 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 karşılanması sağlanmaktadır. Ayrıca, 2016 yılı sonunda, Satın alma sözleşmelerinin bir kısmı, Alıcı olduğumuz para birimlerinden, Satıcı olduğumuz para birimlerine dönüştürülmüştür. Bu sayede self hedging pozisyonu hedeflenmektedir. Ek olarak Stratejik Hammadde tedarikçi alternatifleri çoğaltılmıştır.
- Bir süredir Finansal Piyasalardan, Yabancı para borçlanma yapılmamaktadır.

Sermaye Yapısı :

- 2017 yılında yurtdışında faaliyette bulunan Bağlı Ortaklıklarımızın finansal yapısını güçlendirmek için ana şirkete olan finansal ve ticari borçları sermayelerine ilave edilmiştir.

2.Dış Kaynaklar :

- Uzun Vadeli Yatırımlar için Kredi Garanti Fonu'ndan devlet garantili Uzun Vadeli Kaynak tesis edilmiştir. 2017 yılında satın alınan teminatlandırılmasında DBS kredi limitleri artırılmıştır.
- Kısa Vadeli Kaynak kullanımlarında, İhracat taahhütlü krediler ve İhracat Bedelinin tahsil vadesinde kapatılacak şekilde yönetilmektedir.

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.

7- DİĞER HUSUSLAR**a) Faaliyet yılının sona ermesinden sonra şirkette meydana gelen ve ortakların, alacaklıların ve diğer ilgili kişi ve kuruluşların haklarını etkileyebilecek nitelikteki özel önem taşıyan olaylara ilişkin açıklamalar;**

01.01.2018 – 28.02.2018 döneminde, 2017 yılı Faaliyet Raporumuzda belirtilen hususların dışında bu kapsamda herhangi bir gelişme olmamıştır.

b) 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. Destek süresinin uzatılması için 2018 yılında ilerleme yol haritası çalışması başlatılacaktır.

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,
 - Yurtdışı Fuar harcamalarının %50’si,
 - Reklam, Tanıtım, Stand ve Katalog harcamalarının %50’si,
 - Hukuk vb. Danışmanlık harcamalarının %50’si,
 - Kalite Belgeleri harcamalarının %50’si,
 - Software Yatırımları ve Danışmanlık harcamalarının %50’si,
- oranlarında, desteklenmektedir.

- 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, yüksek lisanslı olanlar ile temel bilimler alanlarından birinde lisans derecesine sahip olanlar için %90'ı, doktoralı olanlar ile temel bilimler alanlarından birinde en az yüksek lisans derecesine sahip olanlar için %95'i, gelir vergisinden müstesnadır.
- Ar-Ge Merkezinde çalışanlara ilişkin, bu çalışmalarını 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. 2017 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 satış 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 ürünlerde fiyat rekabeti ile karşı karşıya kalınmasıyla sonuçlanmış ve bu da karlılık üzerinde olumsuz etkiler yaratmaya başlamıştır. Fakat, Ar-Ge'nin inovatif ağırlığının artmasıyla, ürün gamının geliştirilmesi, rekabet üstünlüğünü yaratması beklenmektedir.

- Samet, fiyat odaklı rekabetin etkilerini azaltmak ve kar marjlarını iyileştirmek için, stratejik planında yenilikçilik odaklı bir vizyon belirlemiştir. 2016 yılında başladığı ciro ve karlılık büyümesini 2017 yılında da sürdürerek, ciro ve karlılık sıralamasında sektöründe lider konumunu korumuştur. 2017 yılında tamamlanan yatırımlar ve 2018 yılı yatırım planları göz önüne alındığında, dünya sıralamasında ilk 3 şirket arasına girme hedefine daha da yaklaşılacaktır.
- Yine nihai tüketici/tasarımcı ile iletişime geçerek tüketici/tasarımcıların satın almaçıları etkilemesini sağlamak, yeni pazarlara girmek ve sunduğu yenilikçi ürünlerle pazarı yönlendiren firmalardan biri olmayı hedeflemektedir.
- Samet'in bu hedeflerini gerçekleştirmek için öncelikle markasını farklılaştıracak, hedeflediği müşteri segmentlerinin 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 Sorumlulukların Belirlenmesi.

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

Yatırımlar ve Teşvikler

2016 yılının ikinci yarısında, İstanbul Esenyurt'ta faaliyette bulunan Mentеше ve Mentеше Dışı Montaj Üretim tesisleri, Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yeni fabrikaya taşınmıştır. Bu taşınma ile, Üretim Tesislerinin Konsolidasyonu çalışması tamamlanmış, İstanbul ve Çerkezköy arasındaki Kaplama için malzeme taşıma işleri sona ermiştir. Bu sayede, Şirket'e kayıtlı ağır taşıma araçları elden çıkarılarak, nakliye şirketi ile çalışma başlamış ve araç filosu sadeleştirilmiştir. Taşınma sürecinde, İstanbul'da çalışmakta olan birimlerdeki personele taşınma hakkı tanınmış, taşınan ya da taşınmayan tüm çalışanlarımıza kıdem tazminatları ödenmiştir.

Aynı zamanda Isıl İşlem tesisimiz de, Yeni Mentеше Fabrikamıza, Endogaz Dönüşüm yatırımı yapılarak taşınmış ve faaliyete geçirilmiştir.

Tüm bu taşınma ve yerleşme sürecinde, aynı zamanda, Üretim Otomasyon çalışmaları gerçekleştirilmiş, önemli bir takım iş süreçleri ve üretim hatlarında otomasyon seviyesi, iç ve dış kaynak ve teknoloji kullanılarak yükseltilmiştir.

Ek olarak, Teleskobik ray yatırımına karar verilmiş ve 7 adet Roll Forming Makinesi yatırımı yapılmış, 17-43 mm boylarda yatırım tamamlanmış ve yeni bir ürün grubuna girilmiştir. 2017 yılında, lansman kampanyası ile bu ürünlerden yaklaşık KDV dahil 10 milyon TL’lik ön sipariş alınmıştır.

Tüm bunlarla beraber, Bilgi Sistemleri tarafında, mevcut ERP Programının, web tabanlı IFS 9.0 versiyonuna geçiş sağlanmış ve süreç başarıyla tamamlanmıştır.

2017 YILI PAZARLAMA FAALİYETLERİ

SAMET’in pazarlama faaliyetlerinin temel amacı, şirketin 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

Hedef pazarlara yönelik ürün geliştirme çalışmaları kapsamında, yeni nesil MASTER Yavaşlatıcılı Mentеше Sistemlerinin ürün gamında yer alan 0-9-18 krank modellerinin üretimine başlanmıştır. Yeni nesil Yavaşlatıcılı Mentеше Sistemlerinin 45 ve 90 derece açılı çözümlerinin yenilenmesi ve geliştirilmesi için çalışmalar yapılmıştır. Bu geliştirmeler ile ürünlerin daha uzun ömürlü ve stabil çalışması hedeflenmektedir.

Amerika pazarı için geliştirilen face frame yavaşlatıcılı menteşe çözümlerinin ürün tasarımları tamamlanmış ve seri üretim çalışmalarına başlanılmıştır.

Çekmece Sistemleri

SAMET İnovasyon Dünyası’nın en yeni üyeleri olan Alphabox ve Smartflow Çekmece Sistemleri’nin yurtiçi ve yurtdışında satış faaliyetleri devam etmektedir. Alphabox ve Smartflow Çekmece Sistemleri için cam yan yükseltici ve bordür alternatifleri seri imalata geçmiştir. Müşterinin değişen ve gelişen ihtiyaçlarını karşılayarak, en son mutfak trendlerini takip ederek mekânlara uygun çözümler sunmayı hedefleyen Samet, yeni aksesuar çözümleri ile yeni kaplama alternatiflerini 2017 yılında devreye almıştır. Kiler dolaplarında kullanılan iç çekmece alternatifleri için klapa ve bağlantı uygulamaları seri imalata geçmiştir. Nihai müşteri ile birlikte endüstrilere uygun çözümler de üreterek; masaüstü, manuel ve yarı otomatik çekmece toplama makinelerinin de devreye alınmasıyla dakikada 4 adet çekmece toplamaya imkan tanıyacak teknolojiler, endüstri ile buluşturulmuştur. Bu teknolojilerinin tanıtımı için çekmece toplama makinaları, yıl boyunca yer alınan fuarlarda teşhir edilmiştir.

Yeni biri ürün gamı olarak teleskopik ray sistemleri SO-Class’ın fizibilite çalışmaları tamamlanarak, 27 mm ve 43 mm yüksekliklerdeki ürün alternatiflerinin seri üretimlerine başlanmıştır. Diğer yükseklik alternatifleri için de tasarım çalışmaları ve makine ve kalıp yatırımları tamamlanmıştır. SO-Class teleskopik ray sistemlerinin üretiminde Endüstri 4.0’a uygun olarak tam otomasyon ile üretim yöntemleri hayata geçirilmiştir.

Amerika pazarı için özel olarak üretilen Smart Slide Tam Açılım Face-Frame Raylar IWF Atlanta Fuarı’nda tanıtılmış ve Amerika pazarında satışına devam edilmektedir. Artan talebe cevap verebilecek tam otomatik üretim ve montaj sistemleri için çalışmalar yapılmıştır.

Kalkar Kapak Sistemleri

SAMET İnovasyon Dünyası'nın üyesi olan menteşesiz kalkar kapak sistemi D-Lite Lift'in üretimine devam edilerek, hem yurtiçinde hem de yurtdışında önemli satış hacmine ulaşması için tüm çalışmalar yapılmıştır. Mutfak kategorisindeki ürün gamımızın genişlemesiyle beraber paket ürün kampanyaları yapılarak, bu kategorideki pazar payımız artırılmıştır.

Sürme Kapak Sistemleri

Üstten Kılavuzlu sürme kapak sistemleri olan SMT 100 Plus ve montaj kolaylığı sağlayan SMT 110 Plus Üstten Askılı Sürme Kapak Sistemleri'nin satışlarına devam edilmektedir.

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. 2017 yılında da tüm araştırma sonuçları, SAMET'in hem marka hem de ürün tercih ve kullanımında başarısını her geçen gün artırdığını göstermektedir.

SAMET Dijital Pazarlama Aktiviteleri:

1. 2016 yılında faaliyete başlayan “SAMET Partners Club – partners.samet.com.tr” bayi portalının kullanım oranları artırılarak, yurtiçi kanal ortakları grubunda sipariş alım oranlarında %80'e yaklaşmıştır.
2. SAMET Partners Club'ın yurtiçi bayilerinin yanı sıra yurtdışındaki bayilerimizin de kullanması için gerekli olan yazılımsal altyapı çalışmalarına başlanmıştır.
3. SAMET Partners Club için Android ve IOS mobil işletim sistemlerine yönelik olarak mobil uygulama çalışmaları yapılmaktadır. Bu sayede bayilerin cep telefonlarından da SAMET ile ilgili bütün işlemlerini kolayca gerçekleştirebilmesi hedeflenmektedir.
4. Müşteri sadakatini artırma amaçlı olarak SAMET yetkili kanal ortağı çalışanlarına yönelik yapılan “SAMET Kazandırıyor- www.sametkazandiriyor.com” projesi hayata geçirilmiş ve bu portal sayesinde 1.000'e yakın çalışana ulaşılmıştır.

2017 Yılı İletişim Faaliyetleri

SAMET stratejik pazarlama planı doğrultusunda, 2017 yılında aşağıda yer alan iletişim faaliyetleri gerçekleştirilmiştir.

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

15-18.02.2017 / *WOODEX TEHRAN International Exhibition of Equipment and Technologies for Woodworking and Furniture Production*

02-04.03.2017 | *WOW CONVENTION CENTER ISIF'17 İstanbul Buluş Fuarı*

08-12.05.2017	INTERZUM GERMANY
09-12.06.2017	AWFS / LA USA International Woodworking Fair
10-13.10.2017	SICAM ITALY İtalya SICAM Uluslararası Mobilya ve Yan Sanayi Fuarı
14-18.10.2017	INTERMOB İSTANBUL İstanbul INTERMOB Uluslararası Mobilya ve Yan Sanayi Fuarı
08-12.11.2017	TÜRKİYE TASARIM HAFTASI İSTANBUL / Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
24-28.11.2017	MEBEL MOSCOW Rusya MEBEL Mobilya Bağlantı Elemanları ve Aksesuar Fuarı

2. SAMET'in stratejik hedefleri doğrultusunda, aylık düzenli basın iletişimi ve PR çalışmaları, GREY Worldwide bünyesinde hizmet veren Cohn & Wolf İletişim Ajansı ile birlikte gerçekleştirilmiştir.

3. Gürcistan'da SAMET özel perakende çözümleri lansmanı yapılmıştır.

4. SAMET'in marka bilinirliğini artırmak; müşteri ve hedef kitle ile anlık iletişim yapabilmek için sosyal medya yönetimi yapılmaktadır.

5. Tüm iş ortakları ile kurumsal iletişimi sürdürmek için düzenli olarak e-posta kampanyaları yapılmıştır.

6. SAMET'in marka bilinirliğini artırmak için hedef kitleye yönelik düzenlenen organizasyon ve faaliyetlerle sponsorluk anlaşmaları düzenlenmiştir.

7. Stratejik kanal ortaklarının satış noktalarında ürün özelliklerini daha detay aktarmaya yönelik (dönkart, stand, bayrak, afiş vb.) promosyon destekleri verilmiştir.

8. Segment bazında yeniden düzenlenen satış organizasyonu ile paralel olarak, hedef kitlenin SAMET marka algısını yükseltmek ve marka sadakatini artırmaya yönelik ulusal ve uluslararası saha iletişim materyalleri (promosyonlar) hazırlanmıştır.

9. Hedef kitle odaklı marka iletişim çalışmaları yapılmıştır;

- Fuar Stand Giydirmeleri
- Ürün İlan Tasarımları
- Outdoor Tasarımlar
- Leaflet Tasarımı
- Advertorial Çalışmaları (Her ürün grubu için)

10. Hedef kitleye ulaşmak ve SAMET marka bilinirliğini arttırmak için showroom çalışmaları yapılmıştır.

- Kasım 2017 – Gorgia Shop-In-Shop imalat ve kurulumu / Gürcistan, Batum
- Ekim 2017 - Tüzün Ticaret Showroom imalat ve kurulumu / İnegöl, Türkiye
- Ekim 2017 – Samet Nalbur Showroom imalat ve kurulumu / İnegöl, Türkiye

2017 Yılında SAMET Dergi İlanlarının Yer Aldığı ve Haber Çalışması Yapılan Sektörel Dergiler

- Banyo + Mutfak Dergisi
- Proje Haber Şantiyeler Tedarik Kataloğu/Advertorial
- Mobilya Dekorasyon Dergisi
- Mutfak Banyo Dekorasyon Dergisi
- Furniturk Industry Dergisi
- MOSDER İlan-Gümüş Sponsorluk
- + İçmimarlık & Tasarım Dergisi
- Yapı Kataloğu
- Yapı Dergisi Fuar Eki
- RAF Dergisi
- Konsept Projeler

- Metalik Dergisi
- Ekonomi Dergisi
- TIMREPORT Türkiye İhracatçılar Meclisi
- Mimarlar & Markaları
- TMMOB İç Mimarlar Odası İç Mimar Dergisi
- Dünya Gazetesi Türkiye'nin Mobilya Üsleri Eki
- TMMOB Mimarlar Odası Ajanda 2017
- YTÜ Ajanda 2017
- İç Mimarlar Odası Ajandası 2017
- Amerika AWSF Fuarı Official Show Directory

2017 Yılında Dijital Ortamda Yapılan Tanıtım Çalışmaları

- Yapi.com.tr Banner Çalışması
- Yapi.com.tr Bülten Çalışması
- Arkitera.com Banner Çalışması
- Arkitera.com Bülten Çalışması
- Yapikatalogu.com Ürün Çalışması
- raf.com.tr Bülten Çalışması
- mimarizm.com Banner Çalışması

Ödül ve Başarılar

- SAMET, Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin yer aldığı FORTUNE 500'de bir önceki seneye göre 48 basamak yükselerek 446. sırada yer almıştır.
- ISO 2016 verilerine göre İstanbul'un en büyük 500 sanayi kuruluşu listesinde SAMET, 54 basamak birden yükselerek 387. sırada yer almıştır.

2017 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:

- 6.Özel Sektör Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri Zirvesi | Ankara 20-21.12.2017
- 24. Uluslararası Mobilya Dekorasyon Kongresi – Düzce Üniversitesi 19-21.10.2017
- Kırgın Çiçekler – ATV 01.12.2017

Sektöre Eleman Yetiştiren Endüstri Meslek Liseleri ve İlgili Üniversite Mimarlık ve İç Mimarlık Öğrencilerine SAMET Ürün Gamını Tanıtan Okul Setleri ile Destekte Bulunulan Okullar:

Koca Sinan Şehit Samet Kırbaş Mesleki Teknik Anadolu Lisesi-İSTANBUL	14.11.2017
Niksar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi -TOKAT	21.11.2017
Bartın Endüstri Meslek Lisesi - BARTIN	21.11.2017
İnönü Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi - İSTANBUL	21.11.2017

Yeni Mahalle Şehit Mehmet Şengül Mesleki Teknik Anadolu Lisesi -ANKARA	21.11.2017
Kartal Yakacık Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi - İSTANBUL	21.11.2017
Yenice Çok Programlı Anadolu Lisesi -KARABÜK	21.11.2017
Düzce Borsa İstanbul Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi- DÜZCE	21.11.2017
Seferi Hisar Mesleki ve Anadolu Lisesi - İZMİR	21.11.2017
Konya Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi –KONYA	04.12.2017
Bağlarbaşı Ortaokulu – KOCAELİ	04.12.2017
Osmancık İsmail Karataş Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi- ÇORUM	04.12.2017
Sakarya Üniversitesi Akyazı Meslek Yüksek Okulu- SAKARAYA	04.12.2017
Zara Çok Programlı Lise - SİVAS	04.12.2017
Ünye Mehmet Necati Vidinli Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi-ORDU	04.12.2017

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, 2017 yılı içerisinde teknik tanıtım ekibi, 50'dan fazla ilde 5000 noktada saha ve müşteri ziyaretleri gerçekleştirerek müşteri sadakatini artırılmasını da sağlamıştır.

Aşağıdaki haritada; SAMET logosu ile bulunan iller, teknik tanıtım ekibinin 2017 yılında ziyaret ettiği illerdir.



Bu rapor; Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından 28.08.2012 tarih ve 28395 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan “Şirketlerin Yıllık Faaliyet Raporunun Asgari İçeriğinin Belirlenmesi Hakkında Yönetmelik” hükümlerine uygun olarak hazırlanmış olup aşağıda isimleri yazılı şirketin yönetim kurulu üyeleri tarafından imzalanarak onaylanmıştır.

Yönetim Kurulu Başkanı

(İmza)

Yönetim Kurulu Başkan Yrd.

(İmza)

Yönetim Kurulu Üyesi

(İmza)