



YÖNETİM KURULU'NUN 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 2018 - 31 Aralık 2018 hesap dönemine ilişkin yıllık faaliyet raporunu denetlemiş bulunuyoruz.

Görüşümüze göre, Yönetim Kurulu'nun yıllık faaliyet raporu içinde yer alan finansal bilgiler ile Yönetim Kurulu'nun Grup'un durumu hakkında denetlenmiş olan konsolide 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 2018 - 31 Aralık 2018 hesap dönemine ilişkin tam set finansal tabloları hakkında 27 Mart 2019 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 yansıtabilecek şekilde 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, aynı 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 Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş.



İstanbul, 27 Mart 2019

SAMET KALIP VE MADENİ EŞYA SAN. VE TİC. A.Ş.

01.01.2018 – 31.12.2018 DÖNEMİ

YILLIK FAALİYET RAPORU

1 – GENEL BİLGİLER

Raporun Ait Olduğu Dönem	: 01.01.2018 – 31.12.2018
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 Adres	: 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 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 Binası'na taşınıldı.
- 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 İhracatçıları 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 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 yaptı.

2015 -

- Çekmece sistemleri kategorisinde “SMARTFLOW” ve “ALPHABOX”, kalker 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 Çerkezköy tesislerinde tüm kanal ortakları ve modüler mobilya üreticilerinin katıldığı lansman toplantıları ile tanıtıldı.
- 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’te MONOLIFT ve DUOLIFT Kalker Kapak Sistemleri, “Ürün Tasarım Ödülü”nü kazandı.
- SAMET Sürgü Kapak Sistemleri’nin 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 SAMET ile ilgili 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 kalkar 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-

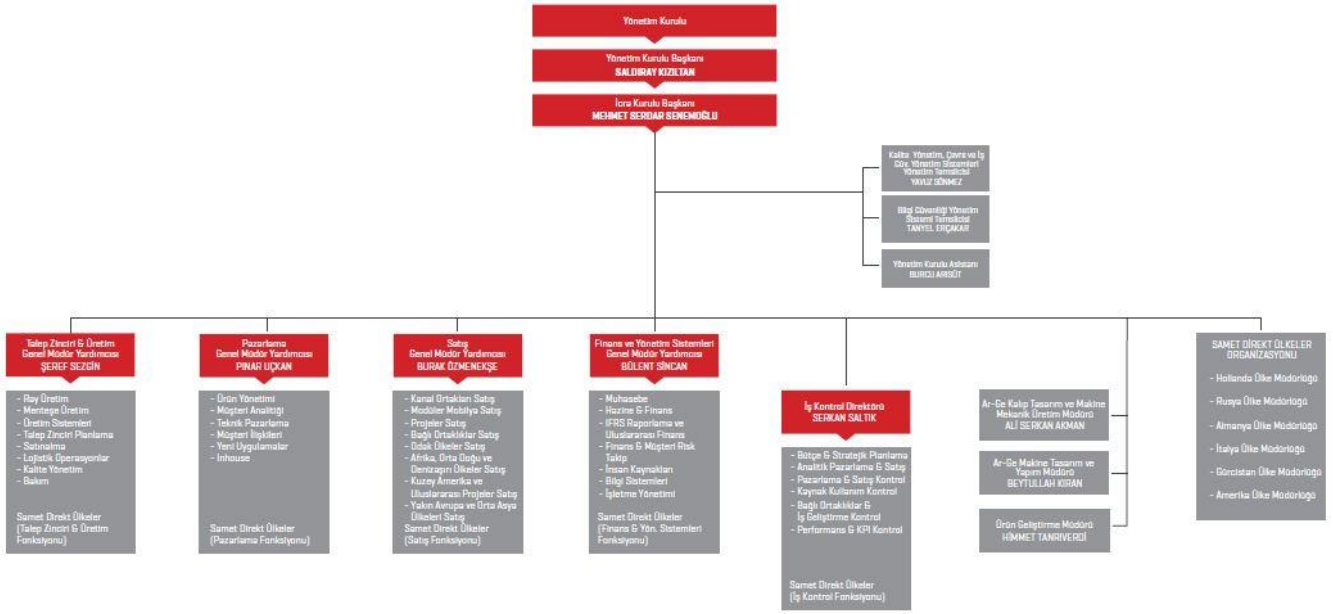
- Türkiye’nin en büyük 500 şirketinin yer aldığı FORTUNE 500’de bir önceki seneye göre 48 basamak yükselerek 446. sıraya yükseldi.
- SAMET, ISO 2016 verilerine göre İstanbul’un en büyük 500 sanayi kuruluşu listesinde 54 basamak birden yükselerek 387. sıraya yükseldi.
- Yeni nesil MASTER Yavaşlatıcılı Menteşe 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 başlanılmıştır.
- 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 ulaşıldı.
- 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 ulaşıldı.
- Marangoz, mimar ve son tüketiciye ürün ve hizmet sunmaya yönelik SAMET’in ürünlerinin yer alacağı 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.

2018-

- Türkiye’nin en büyük 500 şirketinin yer aldığı FORTUNE 500’de bir önceki seneye göre 4 basamak yükselerek 442. sıraya yükseldi.
- SAMET, ISO 2017 verilerine göre İstanbul’un en büyük 500 sanayi kuruluşu listesinde 24 basamak birden yükselerek 363. sıraya yükseldi.
- Yeni bir ürün gamı olarak geliştirilen Rollbox teleskopik çekmece sistemlerinin pilot üretimine başlandı.
- SO-CLASS Teleskopik Ray Sistemlerinin 17, 27, 35, 43 ve 46 mm yüksekliklerdeki bütün alternatiflerinin seri üretimlerine başlandı.
- Ağır kapaklar için geliştirilecek yeni nesil çiftli kalkar kapak için Ar-Ge çalışmalarına başlandı.
- SAMET, yeni nesil ürünlerini Türkiye genelinde iş ortakları ve kullanıcıları ile buluşturduğu tanıtım turu düzenledi. SAMET Masters Club – Mobilyanın Üstatları Buluşuyor projesi kapsamında 5 ay boyunca 68 noktada 14.000 profesyonel ziyaretçi ile buluşuldu.
- ‘‘SAMET Partners Club – partners.samet.com.tr’’ bayi portalı İngilizce dilinde ihracat müşterilerimizin de kullanımına açıldı.
- Marangoz, mimar ve son tüketiciye ürün ve hizmet sunmaya yönelik SAMET’in ürünlerinin yer alacağı e-ticaret projesi olan ‘‘SAMET Masters Club’’ yayın hayatına başladı. Perakende paketleme şeklinde ürünlerin yer aldığı web sitesi üzerinden ilk sipariş alındı.
- SAMET, perakende satış kanalına yönelik olarak perakende paketleme sistemi geliştirildi.
- Mayıs ayında Amerika Birleşik Devletleri’nin Delaware eyaletinde ‘‘SAMET Amerika’’ kuruldu. Florida eyaletinde Miami’de Merkez Ofis ve Teksas eyaletinde Dallas’ta depo faaliyete geçti.

A-ŞİRKETİN ORGANİZASYON, SERMAYE VE ORTAKLIK YAPISI

a) Organizasyon Yapısı



b) Sermayesi : 24.856.919,52 TL

c) Ortaklık Yapısı : Anonim Şirket

Pay Sahibinin Adı Soyadı	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

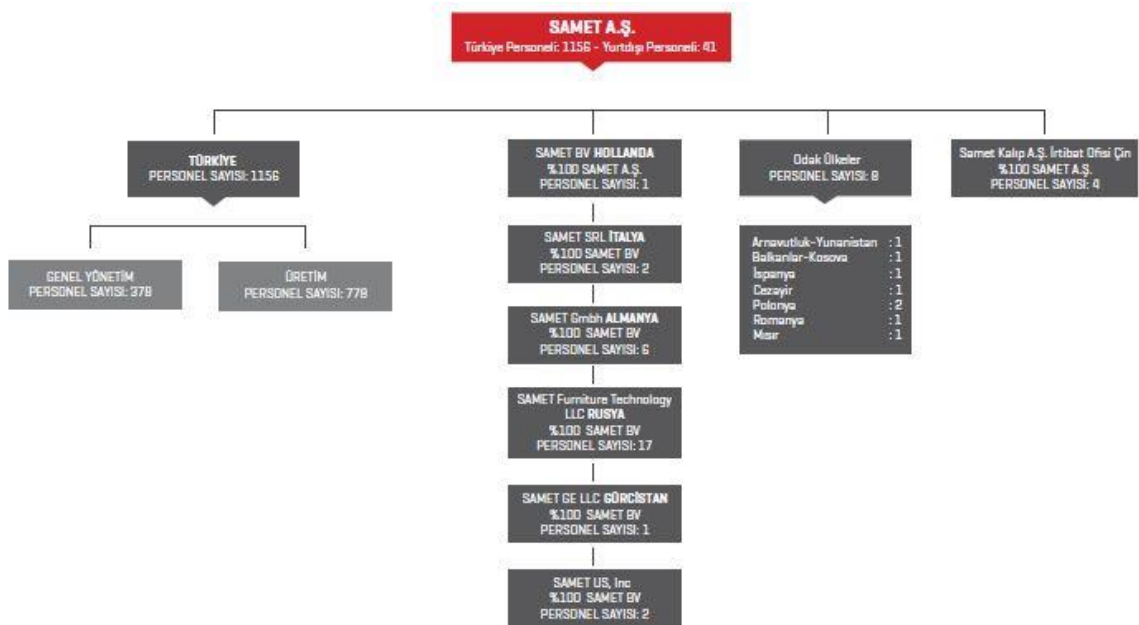
Talep Zinciri ve Üretim GMY : Şeref Sezgin

Pazarlama GMY : Pınar Uçkan

Satış GMY : Burak Özmenekşe

Finans ve Yön. Sist. GMY : Bülent Sincan

c) **Personel Sayısı** : Toplam personel sayısı 1.156 kişidir. Çalışanların hak kazandıkları kıdem tazminat tutarı, 31.12.2018 tarihi itibarıyla 7.208.275 TL'dir.



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

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

Yönetim Kurulu üyelerine ödenen ücret ve ikramiye toplam tutarı, brüt 7.098.299 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, 164 patent başvurusu gerçekleştirilmiş, 192 marka tescili alınmış, 24 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, 113 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, Proje Çizelgeleme Programında planlanmakta, böylelikle toplam kapasiteye göre projeler geliştirilerek zaman ve kaynak planlaması yapılmaktadır.

Bu şekilde 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 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. 2018 yılında tamamlanan projelere ilişkin bilgiler ve 2019 yılı planları aşağıda belirtilmiştir.

2018 yılında tamamlanan projeler;

- 46 mm TELESKOP RAY GRUBU
 - a. Teleskopik ray grubu kapsamında ek olarak endüstriyel mutfak kullanımında çekmeceleri aletsiz montaj etmek için bilyalı raylardan tırnaklı montaj versiyonları geliştirilmiştir.
- 45 mm TELESKOP RAY GRUBU
 - a. Ara ölçülerle müşterilere esneklik kazandıran yeni bir ray grubu.
- Ø 40 STAR MENTEŞE
 - a. Eski model menteşelere ek fonksiyonellikler eklenerek müşteri talepleri üzerine ürüne yeni özellikler eklenmiştir, sehim, ömür vs. gibi çalışmalar yapılmıştır.
- AMERİKAN tipi MENTEŞELER için AÇI SINIRLAYICI
 - a. Dolap kapaklarının 90 dereceden daha fazla açılmasını engellemek için ek durdurucu parçası.
- SAMET FRENLİ FRENSİZ DERECELİ MENTEŞELER ALETSİZ MONTAJ
 - a. Tüm dereceli menteşe versiyonlarına aletsiz menteşe montajı imkânının sağlanması için yeni bir mekanizma.
- MASTER MENTEŞE ALETSİZ MONTAJ
 - a. Yeni frenli menteşe ürün gamına aletsiz montaj özelliğinin sağlanması.
- D-LİTE KALKAR KAPAK MONTAJ ŞABLONU
 - a. Kalkar kapak mekanizması kolay ve doğru montajı için mobilyacıların kullanacağı aparat.
- SMARTFLOW 144/18 YÜKSEK ÇEKMECE
 - a. Yeni çekmece sistemlerine ek olarak yüksek yanak versiyonunun eklenmesi.
- MASTER MENTEŞE FRENSİZ YAYSIZ
 - a. Yeni frenli menteşe ürün gamına frensiz ve yaysız versiyonlarının eklenmesi
- MF5 Face Frame Frenli Clip on Menteşe
 - a. Amerika da müşteriye özel geliştirilen ve tamamen SAMET patentli yenilikçi bir ürün. Sektöre face frame kabinleri uygulamasında tamamen yenilik katan farklı bir kullanım.
- Ve diğer versiyon projeler
 - a. Mevcut ürünlere ek fonksiyonel uygulamalar

Özetle, 2018 yılında Ar-Ge bünyesinde uygulanan yenilikler şunlardır;

- Yeni master menteşesinin DB ve SDB ürünlerinde lineer montaj makineleri yapılarak standart üretim sağlanmıştır.
- Üretimde çeşitli manuel operasyonlar için otomatik makineler devreye alınarak üretim kalitesi standartlaştırılmıştır.
- Bilyalı/Teleskopik Ray sistemleri olarak 2017 devreye alınan yeni ürüne versiyon ürünler geliştirilmiştir ve tüm montaj hatlarına otomatik robotlu sistemler eklenmiştir.
- Yeni kalıp uygulamaları ile üretim adetleri arttırılmıştır.

- İNOSUIT kapsamında “İnovasyon Yönetimi/Süreci” çalışmaları tamamlanmıştır ve tüm süreçler inovasyon alt yapısına göre Ar-Ge de tekrar değerlendirilmiştir. İnovasyon organizasyon şeması oluşturulmuştur ve alt yapı çalışmalarına başlanmıştır.
- Toplam Kalite Yönetimi anlamında Ar-Ge bünyesinde tüm ekip kalite gereksinimleri ve süreçleri anlamında çeşitli eğitimler alınmıştır.
- Tam açılım smart slide rayımıza yeni üretim teknolojisi Rollforming yatırımı yapılarak ürünün kalitesi en üst seviyelere çıkartılmış ve müşterilere sunulmuştur. Proje 2019 yılında tamamlanacaktır.
- Yağlı damper projesi denemeleri tamamlanmıştır ve ürün onaylanarak seri üretim çalışmaları başlamıştır.
- Amerikan tipi menteşeler için yağlı damper projesi başlatılmıştır.
- Yeni nesil kalkar kapak mekanizmaları tasarımına başlanmıştır.
- Yenilikçi ve piyasada olmayan tamamen SAMET patentli sürme kapak sistemleri konsept tasarımı yapılmıştır.
- 2018 yılında (2017 de açılan, ancak 2018 de satışı oluşan) 813 yeni ürün kodu oluşturulmuştur.

2019 yılı ana planlarımız içinde olacak çalışmalar;

2018 yılında ek olarak, üniversitelerle yeni inovatif projeler ve malzemeler araştırılmış ve 2019 yılı için proje planlaması yapılmıştır. Bu projeler, TÜBİTAK ve SANTEZ çalışmaları kapsamında değerlendirilecektir.

2019 yılında, bütçenin yatırım fasıllarına uyumlu olarak, satışı başlayacak yeni ve yenilikçi Ürün Projeleri'nin çalışmalarının tamamlanması öngörülmüştür.

SAMET patentli yeni menteşe sistemleri için yatırımları planlanarak kavramsal tasarımlar yapılacaktır.

Ar-Ge bünyesinde yeni araştırma projeleri 2019 yılı için planlanmış ve teknoloji geliştirme/ürün geliştirme kapsamında çalışmalar devam edecektir.

Prototiplendirme aşamasında daha doğru sonuçları elde etmek için test ekipmanlarına yatırımlar yapılarak projelerin doğrulaması ve hızlıca seriye alınması sağlanacaktır.

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

Mevcut ve yeni markalarımızın çoğunluğu uluslararası başvurulara alınmıştır ve 2019 yılı içinde de devam edecektir.

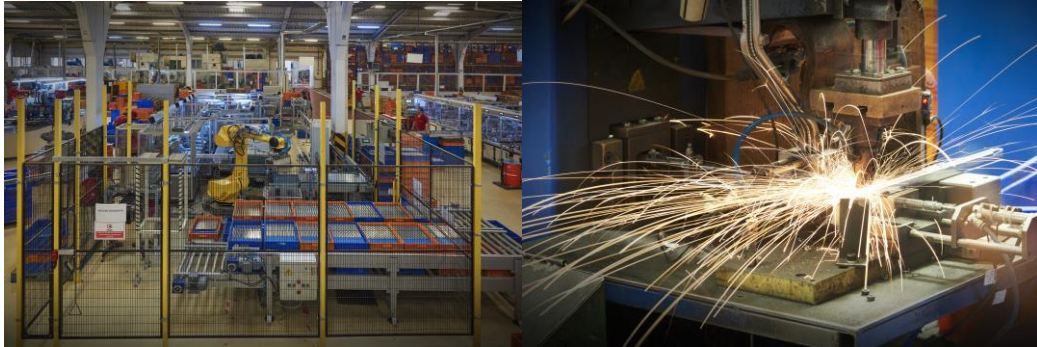
4-ŞİRKET FAALİYETLERİ VE FAALİYETLERE İLİŞKİN ÖNEMLİ GELİŞMELER

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

Yatırımı 2017 yılında başlayan Teleskobik Ray ürününe ilişkin tüm boylara ait Roll Forming makinalarının teslimi tamamlanmış ve Çerkezköy Smart Ray fabrikasında üretime başlanmıştır.



2018 yılında, Üretim Otomasyon çalışmaları gerçekleştirilmiş, önemli bir takım iş süreçleri sadeleştirilmiş ve üretim hatlarında otomasyon seviyesi, iç ve dış kaynak ve teknoloji kullanılarak yükseltilmiştir.



Amerika pazarına yönelik özel geliştirilen ve tamamen SAMET patentli yenilikçi bir ürün olarak piyasada yerini alan Face Frame Frenli Clip on Menteşe yatırımı tamamlanmıştır. Sektöre Face Frame kabinleri uygulamasında tamamen yenilik katan farklı bir kullanım olarak giren, montajı kolay menteşe, SAMET Amerika'nın önünü açan bir ürün olarak, gelecekte çok büyük bir Pazar payı elde edecektir.



Ayrıca, Yeni MASTER frenli menteşe ürün gamına, frensiz ve yaysız versiyonları eklenmiştir.



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

Samet BV

Pay Oranı

% 100,00

Dolaylı Bağlı Ortaklıklar

Samet Srl

% 100,00

Samet GmbH

% 100,00

Samet FT LLC

% 100,00

Samet GE LLC

% 100,00

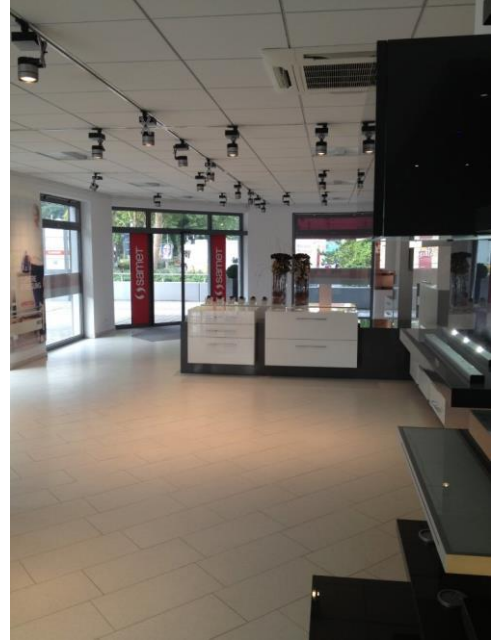
Samet U.S.,INC

% 100,00

Samet Srl (İtalya), Samet GmbH (Almanya), Samet FT LLC (Rusya), Samet GE LLC (Gürcistan) ve Samet U.S.,Inc. (Amerika) 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

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 söz konusu 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 ulaşamamışsa 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 2017 yılına göre % 20,5 oranında arttırmıştır. Yurtdışında kurulu Bağlı Ortaklıklarımızın, yatırım-genişleme süreci devam ettiğinden, bu süreçte Bağlı Ortaklıklarımız net kar üretmemiştir. Bağlı Ortaklıkların konsolidasyonu sonucu, konsolide dönem net karı **23.915.196 TL** olarak hesaplanmıştır.

Şirketin Aktif toplamı **781.677.551 TL** olup, karşılığında **125.455.784 TL** tutarında Öz Kaynak bulunmaktadır.

Şirketin **315.925.440TL** tutarında Sabit Kıymetleri olup, bu kıymetler için incelenen dönemde **26.037.080** 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	2016	2017	2018
Net Satışlar	335.808.005	446.090.247	537.545.691
Dönem Karı/Zararı (-)	45.244.976	53.460.637	26.205.144
Dönem Karı Vergi ve Yasal Yükümlülük	-6.282.549	-5.007.788	-2.289.948
Net Dönem Karı/Zararı (-)	38.962.427	48.452.849	23.915.196

Finansal Oranlar

Oranlar	2016	2017	2018
Cari Oran	0,81	0,93	0,81
Toplam Borçların Aktif Toplama Oranı	85,40%	85,20%	83,95%
Özsermayenin Aktif Toplama Oranı	14,60%	14,80%	16,05%
Esas Faaliyet Karlılığı	19,70%	19,00%	12,93%

- 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** : Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesinde, 2013 yılında satın alınan 11.500 m² kapalı, 20.785 m² açık alana sahip yeni fabrika binasında daha önce 2016 yılı Nisan ayında, Kaplama, Laklama ve Arıtma Ünitesi faaliyete geçmişti. 2016 yılının ikini yarısında ise, İstanbul Esenyurt'ta faaliyette bulunan Menteşe ve Menteşe Dışı Montaj Üretim tesisleri, aynı fabrikaya organize bir çalışma ile 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, sadeleşmiştir. Taşınma sürecinde, İstanbul'da çalışmakta olan birimlerdeki personele taşınma hakkı tanınmış, taşınan ya da taşınmayan tüm çalışanlarımıza kıdem tazminatları ödenmiştir.

Aynı zamanda Isıl İşlem tesisimizde, Yeni Menteşe Fabrikamıza, Endogaz Dönüşüm yatırımı yapılarak taşınmış ve faaliyete geçirilmiştir.

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.



Çerkezköy Tam Otomatik Kaplama Tesisimiz(2014)

Çerkezköy Arıtma Tesisimiz (2014)

Şirketimiz İcra Kurulu'nun 2015 yılı içerisinde aldığı yeniden organizasyon kararı gereği, Aydınlatma Üretim Departmanı tamamen tasfiye edilerek kapatılmıştır.

Mobilya Montaj Birimi ise 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 etmektedir.

Yönetim Kurulu'nun 25.12.2015 tarihinde aldığı "Verimsiz Üretim Departmanlarının Kapatılması ve Çalışan Sayısının Azaltılması" hakkındaki kararı ile söz konusu organizasyon değişikliği 31.01.2016 tarihi itibarıyla gerçekleşmiştir.

Bunlara ek olarak, 20.12.2018 tarihinde, 2019 birinci 3 ay siparişlerindeki kısmen düşme nedeniyle, Çerkezköy Üretim tesislerinin bir bölümü, 7 Ocak 2019 tarihine kadar tatil edilmiştir.

- e) **Kâr payı dağıtım politikasına ilişkin bilgiler ve kâr dağıtımı yapılmıyacaksa gerekçesi ile dağıtılmayan kârın nasıl kullanılacağına ilişkin öneri** : Dönem içerisinde Kar Dağıtımı yapılmamıştır.

2017 yılı Genel Kurul Toplantısında, Kar Dağıtımına ilişkin Yönetim Kuruluna yetki verilmiştir; ancak Şirket'in Sermaye Yapısının güçlenmesi kararlılığı nedeniyle kar dağıtımı yapılmaması 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 2.400' 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 1.156 çalışana sahiptir. İnovasyon ve tasarıma önem veren SAMET A.Ş.'nin Ar-Ge bölümünde 113 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 Menteşe Preshane, Menteşe Montaj ve Menteşe Dışı Montaj Üretim tesisimiz de 2016 yılı sonunda Çerkezköy'e taşınmış ve Üretim Tam Konsolidasyonu sağlanmıştır.

- 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, 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. Ek olarak, 2017 yılı Genel Kurulunda, Kar Dağıtım konusunda Yönetim Kuruluna yetki verilmesine rağmen, kendi kaynaklarıyla büyümenin avantajını sağlayabilmek için, Samet A.Ş. Yönetim Kurulu, 2018 yılında Kar Dağıtımını yapmamıştır.

a) İşletmenin Finansman Kaynakları ve Risk Yönetim Politikaları;

İşletmemiz 2018 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.
- 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. Cironun yaklaşık %68'ini oluşturan Kanal Ortakları segmentinde tahsilat süresi, 60 gün düşürülerek, 35 gün olarak gerçekleşmiş; tüm şirket geneline ise 40 gün düşerek yansımıştır. 2018 yılında Kanal Ortakları ortalama tahsilat süresi, 7 güne düşürülmesi hedeflenmiş ve 11 gün olarak gerçekleşmiştir.
- 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, 2018 yılında sonra Akbank'a ilaveten, T.İş Bankası A.Ş. eklenmiştir.
- 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 Hammade tedarikçi alternatifleri çoğaltılmıştır.
- Bir süredir Finansal Piyasalardan, Yabancı para borçlanma yapılmamaktadır.

2.Dış Kaynaklar :

- Uzun Vadeli Yatırımlar için Uzun Vadeli Kaynak tesis edilmiştir. 2016'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, önceki yıllarda yurtdışından tahsis edilen krediler, finansman yönetiminin, yabancı para cinsinden kredileri tasfiye etme kararı nedeniyle, 2016 yılında kapatılmıştır.
- 2018 yılında, Kredi Refinansmanı konusunda çalışmalar başlamış ve TC Garanti Bankası ile ön anlaşma imzalanmıştır.

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;**

01.01.2019 – 29.03.2019 döneminde, 2018 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’na, 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 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, üst parasal sınır olmaksızın desteklenmektedir.

2018 yılı içinde ikinci 5 yıllık dönemin dolmasının ardından, üçüncü 5 yıllık dönem için hazırlıklar başlamıştır. Şirketimizin 2019 yılı içinde yeniden destek kapmanına alınması hedeflenmiştir.

- 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 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. 2018 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.

- Fiyat odaklı rekabetin ve azalan marjların önüne geçebilmek için segment sıçraması yapmak isteyen SAMET t, stratejik planında kendisine yenilikçilik odaklı yeni bir vizyon belirlemiştir. 2018 yılında satış ve karlılığında ciddi bir artış gerçekleştirerek ciro ve karlılık sıralamasında sektöründe lider, tüm dünyada üçüncü büyük firma konumuna gelmeyi hedeflemiştir. 2018 yılında, konjoktüre bağlı etkilere rağmen, Brüt Kar iyi bir seviyede tamamlanmıştır. 2018 yılında hayata geçireceği çok önemli ürünlerle, hedeflediği Global pozisyona daha da yaklaşacaktır.
- Yine nihai tüketici/tasarımcı ile iletişime geçerek tüketici/tasarımcıların satın almaçıları etkilemesini sağlamak, hedef segmentlerine sıçramak ve sunduğu yenilikçi ürünlerle pazarı yönlendiren firmalardan biri olmayı hedeflemektedir.
- SAMET'in bu hedeflerini gerçekleştirmek için öncelikle markasını farklılaştıracak, hedeflediği segment ihtiyaçlarıyla uyumlu, müşteri ve tüketici odaklı marka vaadini tanımlaması; ürün portföy stratejisini belirlemesi ve ürün portföyünü hedef segmentlerinin ihtiyaçlarına uygun hale getirmesi; karar vericilerin satın alma kararını etkilemek ve tüketici çekişi sağlamak için tüketiciye erişim

stratejisini belirlemesi kritik önem taşımaktadır. Tüketici stratejisinin önemli bir parçası , var olunan Rusya pazarında etkinliğin artırılması, Çin ve Hindistan 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**” vizyonunu 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

a. Yatırımlardaki Gelişmeler :

Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesinde 11.500 m² kapalı, 20.785 m² açık alana sahip fabrika binası ve arsası satın alınmıştır. 2013 yılı Ekim ayında gerçekleşen elim yangın hadisesinin ardından, kaybedilen Kaplama ve Arıtma Ünitesi'nin 2014 yılının son çeyreğinde, yeni teknoloji ile bu fabrika binasında yapımına başlanmıştır. Tesis, 2016 yılı Nisan ayında faaliyete geçmiştir. Her iki yatırımın finansmanı da, Uzun Vadeli Banka Kredisiyle sağlanmıştır.

Ayrıca, Menteşe fabrikası tesisinde, ek asma kat yatırımı tamamlanmış ve montaj sürecinin bir kısmı bu asma kata konumlandırılmıştır.

2018 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 Menteşe Sistemlerinin ürün gamında yer alan 0-9-18 krank versiyonları için pazar payını arttırmaya yönelik çalışmalar yapılmıştır. Yeni nesil Yavaşlatıcılı Menteşe Sistemlerinin 45 ve 90 derece açılı çözümlerinin üretimine başlanmıştır. Bu geliştirmeler ile ürünlerin daha uzun ömürlü ve stabil çalışması hedeflenmektedir.

Amerika pazarı için geliştirilen face frame yavaşlatıcılı menteşe çözümlerinin farklı bağlantı alternatifleri ile ürün gamının genişletilmesi için çalışmalara 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. 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. Fuar ve saha aktivitelerinde bu aparatlar ve makinalar pazarlama kanalı ile üreticilere dağıtılmıştır.

2018 yılı içerisinde geliştirilen Rollbox Teleskopik Çekmece Sistemi için tasarım çalışmaları tamamlanmış ve pilot üretimine başlanmıştır. Teleskopik ray sistemine sahip Rollbox son kullanıcının kendi başına dahi uygulama yapabileceği kadar kolay bir montaj çözümü sunmaktadır.

Müşterinin değişen ve gelişen ihtiyaçlarını karşılayarak en son mutfak trendlerini takip ederek mekânlara uygun çözümler sunmayı hedefleyen SAMET, yeni aksesuar çözümleri için tasarım çalışmalarına devam etmektedir.

Teleskopik ray sistemleri SO-Class'ın 17, 27, 35, 43, 45 ve 46 mm yüksekliklerdeki bütün alternatiflerinin seri üretimlerine başlanmıştır. SO-Class teleskopik ray sistemlerinin üretiminde Endüstri 4.0'a uygun olarak tam otomasyon ile üretim yöntemleri hayata geçirilmiştir.

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.

Perakende Satış Kanalı

SAMET perakende kanalındaki eksiklikleri tespit edip, bireysel veya az adetteki özel üretici ihtiyaçlarına çözümler bulmak için bir girişim başlatmıştır. Bu girişim çerçevesinde otomasyona uyguna olarak üretilen paketleme sistemine alternatif olarak her ürün grubu için perakende paketleme sistemini yaratmıştır. Tüketicinin ihtiyaçları dikkate alınarak paket içerikleri özel olarak hazırlanmıştır. Paket tasarımları, son kullanıcıya ürünün kendisini anlatabilmesi için açıklayıcı bir içerikle tasarlanmıştır. Ürünleri hedef kitle ile kolayca buluşturabilmek için alternatif dağıtım kanalı çözümleri üzerine çalışmalar yapılmıştır. Bu kapsamda internet kanalı ile satış, kanal ortakları için de özel satış ve teşhir standları ve uluslararası alanda farklı dağıtım çözümleri geliştirilmiştir.

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 marka performansını ölçümleyen araştırmalar düzenli aralıklarla gerçekleştirilmektedir. Toplanan veriler değerlendirilerek, sonuçlar belirli performans kategorilerinde geçmiş yıllarla karşılaştırılıp gerekli alanlarda iyileştirme çalışmaları yapılmaktadır. 2018 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. Marangoz, mimar ve son tüketiciye ürün ve hizmet sunmaya yönelik SAMET'in ürünlerinin yer alacağı e-ticaret projesi olan "SAMET Masters' Club yayın hayatına başlamıştır. Perakende paketleme şeklinde ürünlerin yer aldığı web sitesi üzerinden alınan siparişler, doğrudan son kullanıcılara ulaştırılmaktadır.
2. "SAMET Partners Club – partners.samet.com.tr" kanal ortakları portalı İngilizce dilinde ihracat müşterilerimizin de kullanımına açılmıştır.
3. SAMET Partners Club için Android ve IOS mobil işletim sistemlerine yönelik olarak mobil uygulama Google Play ve App Store'a yüklenmiştir.
4. "Samet Kazandırıyor – www.sametkazandiriyor.com" isimli sadakat projesi kapsamında Samet yetkili kanal ortağı ve çalışanlarının yapacağı ürün satışlarından kazanacakları puanlara ile hediyeler alabilecekleri projede 1.400 kullanıcıya ulaşılmıştır.

2018 Yılı İletişim Faaliyetleri

SAMET Stratejik Pazarlama Planı doğrultusunda, 2018 yılında aşağıda yer alan iletişim faaliyetleri gerçekleştirilmiştir.

1. SAMET, yeni nesil ürünlerini Türkiye genelinde iş ortakları ve kullanıcıları ile buluşturduğu tanıtım turu düzenlenmiştir. SAMET Masters Club – Mobilyanın Üstatları Buluşuyor projesi kapsamında 5 ay boyunca 53 ilde 68 noktayı ziyaret eden SAMET tırı, 155 günü aşkın sürede Türkiye'nin doğusundan batısına kuzeyinden güneyine toplam 16 bin km'nin üzerinde yol kat etmiş, etkinlik kapsamında 14.000 profesyonel ziyaretçi ile buluşmuştur.

İş ortaklarının ve üreticilerinin yanı sıra evde kendi mobilyasını yapan son kullanıcılara da tanıtım yapılan aktivite kapsamında, ürün özellikleri ve kullanımları hakkında eğitim verilen atölyeler düzenlenmiştir. Atölyelerin ardından gerçekleştirilen yarışmanın kazananları çeşitli ödüllerin sahibi olurken, tanıtım alanını ziyaret edenler için de özel kazanımlar sağlanmıştır. Ayrıca, SAMET'in en son teknolojiyle donatılmış modern ve yüksek kapasiteli üretim tesisleri, özel bir simülasyonla etkinlik alanında ziyaretçilere tanıtılmış ve estetik, işlevsel ve kullanıcı dostu pratik SAMET çözümlerinin arkasındaki birikim aktarılmıştır.

2. Yurtiçindeki iş ortaklarımız ve mobilya üreticileri için geniş çaplı bir organizasyon şirket tanıtımı ve fabrika turu düzenlenmiştir. İş ortaklarımız ve mobilya üreticileri 2 gün boyunca hem genel merkezi hem de Çerkezköy'deki üretim tesislerini ziyaret etmişlerdir.

3. SAMET'in, ürün ve marka tanıtımının önemli ölçüde gerçekleştirdiği uluslararası ve ulusal fuar katılımları:

15-18.02.2018 / *WOODEX TEHRAN International Exhibition of Equipment and Technologies for Woodworking and Furniture Production, Ağaç İşleme Fuarı*

06-07.04.2018 / *Mimari ve Tasarım & Yapı Teknolojileri Fuarı, İstanbul*

08-12.05.2018 / *Yapı Fuarı, İstanbul*

22-25.08.2018 / *AWFS / Atlanta, USA International Woodworking Fair, Ağaç İşleme Fuarı*

27-29.09.2018 / *ISIF'18 İstanbul*

16-19.10.2018 / *SICAM ITALY, İtalya SICAM Uluslararası Mobilya ve Yan Sanayi Fuarı*

13-17.10.2018 / *INTERMOB ISTANBUL, İstanbul INTERMOB Uluslararası Mobilya ve Yan Sanayi*

24-28.11.2018 / *MEBEL MOSCOW, Rusya MEBEL Mobilya Bağlantı Elemanları ve Aksesuar Fuarı*

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

5. SAMET'in ürün bilinirliğini artırmak; müşteri ve hedef kitle ile anlık iletişim yapabilmek için sosyal medya yönetimi çalışmalarına devam edilmiştir.

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

7. SAMET'in ürün bilinirliğini artırmak 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 çalışmaları yapılmıştır.

9. 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)

2018 Yılında SAMET Dergi İlanlarının Yer Aldığı ve Haber Çalışması Yapılan Sektörel Dergiler

- Banyo + Mutfak Dergisi
- 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
- Ekonomi Dergisi
- TMMOB İç Mimarlar Odası İç Mimar Dergisi
- Dünya Gazetesi Türkiye'nin Mobilya Üsleri Eki
- TMMOB Mimarlar Odası Ajanda 2018
- YTÜ Ajanda 2018
- İç Mimarlar Odası Ajandası 2018
- Amerika AWSF Fuarı Official Show Directory

2018 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

2018 Yılı Sponsorluklar ve Düzenlenen Organizasyonlar:

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

- 03.05.2018 | Serbest Mimarlar Derneği | İzmir
- 13.05.2018 | 15. Ulusal İç Mimarlık Öğrenci Buluşması | Ankara – Başkent Üniversitesi
- 05.12.2018 | Tematik Lisesi Fabrika Gezisi (Bursa – İnegöl)

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

- 12.03.2018 | Selçuklu Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi – KONYA
- 13.03.2018 | Seyfettin Selim Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi – SAKARYA
- 01.03.2018 | Nevşehir Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi – NEVŞEHİR
- 24.05.2018 | Orhan Abaloğlu Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi – DENİZLİ
- 24.05.2018 | Erzurum Özel Eğitim Meslek Lisesi – ERZURUM

- 24.05.2018 | Erdiç Ahmet Cengiz Mesleki Eğitim Merkezi – İZMİR
- 13.07.2018 | Soma Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi – MANİSA
- 13.07.2018 | Şehit Musa AYTAR Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi – BARTIN
- 26.09.2018 | Fahriye Ilicak Mes. ve Tek. And. Lis. Mob. Ve İç Mekan Tasarım – Muğla
- 07.11.2018 | Banaz Şehit Tuncay Durmuş Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi – UŞAK
- 07.11.2018 | Ortaköy 80. Yıl Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi – ANKARA
- 07.11.2018 | Şehit Tuncay Zengin Çok Programlı Anadolu Lisesi – GİRESUN
- Kocasinan Şehit Samet Kırbas Mesleki Teknik Anadolu Lisesi – İSTANBUL
- 08.11.2018 | Alaplı İMKB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi – ZONGULDAK
- 08.11.2018 | Borsa İstanbul Recep Bey Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi – SAKARYA
- 15.11.2018 | Yakacık Mesleki Ve Teknik Anadolu Lisesi – İSTANBUL
- 15.11.2018 | İnönü Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi – İSTANBUL
- 15.11.2018 | Gaziosmanpaşa MTA Lisesi – İSTANBUL
- 16.11.2018 | Düzce Borsa İstanbul Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi – DÜZCE
- 11.12.2018 | Ortaköy Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi – AKSARAY
- 11.12.2018 | Tematik Lise – BURSA İNEGÖL

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 iç görüler sağlanmaktadır.

Bu kapsamda, 2018 yılı içerisinde teknik tanıtım ekibi, 50'dan fazla ilde 5.000 noktada saha ve müşteri ziyaretleri gerçekleştirerek müşteri sadakatini artırılmasını sağlamıştır.

Aşağıdaki haritada teknik tanıtım ekibinin 2018 yılında ziyaret ettiği yeni ürünlerimiz Alphabox ve Smartflow Çekmece Sistemleri ile D-Lite Lift Kalkar Kapak Sistemlerini birebir üreticilere tanıtım yaptığı iller bulunmaktadır.



Bu rapor; Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından 28.08.2012 tarih ve 28395 sayılı Resmî 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 Başkan Yrd.

(İmza)