



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 - 31 Aralık 2019 tarihli 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 - 31 Aralık 2019 hesap dönemine ilişkin tam set konsolide finansal tabloları hakkında 24 Mart 2020 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:

- a) Yıllık faaliyet raporunu bilanço gününü izleyen ilk üç ay içinde hazırlar ve genel kurula sunar.
- b) Yıllık faaliyet raporunu; Grup'un o yıla ait faaliyetlerinin akışı ile her yönüyle finansal durumunu doğru, eksiksiz, dolambaçsız, gerçeğe uygun ve dürüst bir şekilde yansıtacak 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 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 yansıtmayı yansıtmadığına dair makul güvence elde etmek üzere planlanarak yürütülmesini gerektirir.

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



Coşkun Şen, SMMM
Sorumlu Denetçi

İstanbul, 24 Mart 2020

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

01.01.2019 – 31.12.2019 DÖNEMİ

YILLIK FAALİYET RAPORU

1 – GENEL BİLGİLER

Raporun Ait Olduğu Dönem	: 01.01.2019 - 31.12.2019
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 İç 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 Oeynhausien 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”, kalkar kapak sistemlerinde ise menteşesiz olma özelliği ile farkındalık yaratan “D-LITE LIFT” ürünleri SAMET İnovasyon Dünyası ile mobilya sektörünün Türk ve Dünya temsilcilerine tanıtıldı.
- SAMET İnovasyon Dünyası 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 Kalkar Kapak Sistemleri, “Ürün Tasarım Ödülü”nü kazandı.
- SAMET Sürgü Kapak Sistemleri’nin satışına başlandı.
- Yeni menteşesiz kalkar 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 kalkar 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 Yavaşlatıcı Menteşe Sistemlerinin ürün gamında yer alan 0-9-18 krank modellerinin üretimine başlandı.
- Yeni biri 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.

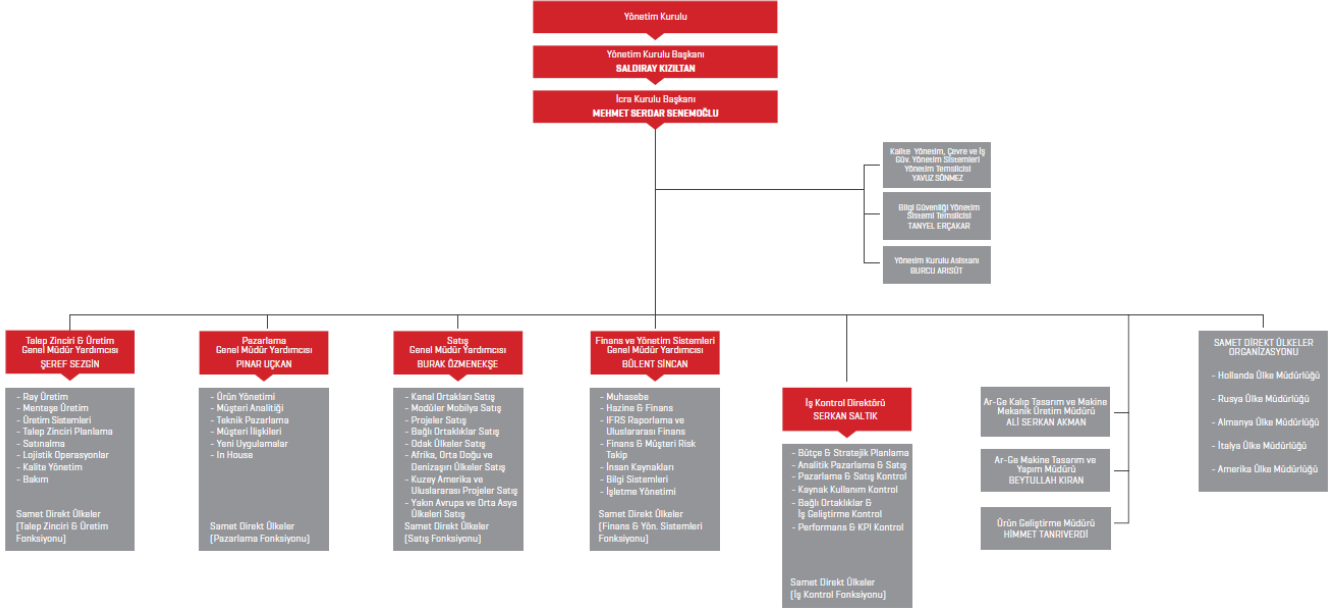
2019 -

- Sektöründe dünyanın en önemli ve büyük fuarı olan Interzum Almanya'da SAMET'in ürünleri tüm dünyadan gelen sektör ilgililerine tanıtıldı. İnovasyona yapılan yatırımların anlatılması için fuarda özel X-ray teknolojileri kullanıldı.
- Yeni nesil çekmece düzenleyici sistemi olan ARTFLOW mutfaklarda, banyolarda ve ofislerde her tür düzenleme ihtiyacına yönelik esnek çözümler bulmak amacıyla tasarlandı ve Interzum fuarında mobilya pazarının beğenilerine sunuldu.
- Tamamen mekanik çalışma sistemine sahip olan Multi-Mech Lift Mekanik İkili Kalkar Kapak Sistemi Interzum fuarında müşterilerin beğenisine sunuldu. Entegre güç ünitesiyle kolay montaj ve ayar imkanı sağlayan Multi-Mech Lift, stabil yapısı sayesinde uzun yıllar mutfaklarda kullanılabilir.
- Yeni bir ürün gamı olarak geliştirilen Rollbox teleskopik çekmece sistemlerinin seri üretimine başlandı.
- SO-CLASS Teleskopik Ray Sistemlerinin 35 ve 46 mm yüksekliklerdeki ürünleri için yavaşlatıcılı alternatiflerinin üretimine başlandı.
- Amerikan tipi çerçeveli kabinler için Samet patenti ile üretilen Samet Supreme Menteşelerin üretimine başlandı.
- Küçük çekmecelerde de yüksek ayar imkânı sağlayan yeni kısmi açılımlı rayımız Ultimate'in seri üretimine başlandı.
- Flowbox'ın yeni yanak yükseklikleri müşterilerin beğenisine sunuldu. 5 farklı yanak yüksekliği mobilya tasarımındaki farklı ihtiyaçlara çözüm olabilecek şekilde tasarlandı.
- 2018 yılında Türkiye genelinde düzenlenen SAMET Masters Club - Mobilyanın Üstatları Buluşuyor isimli roadshow projesi, "Yılın En İyi Road Show Turu" ödülünü kazandı.
- "SAMET Partners Club - partners.samet.com.tr" bayi portalı Rusça dilinde kullanıma açıldı.
- Hindistan'ın en büyük kapı aksesuarı üreticilerinden biri olan DORSET firmasıyla geliştirdiğimiz özel proje ile birlikte SAMET'in menteşe sistemleri, çekmece sistemleri ve kalkar kapak sistemleri DORSET | SAMET markası ile Hindistan'da satışa sunuldu. DORSET | SAMET markasının lansmanı Hindistan'da görkemli bir etkinlik ile gerçekleştirildi.
- Nisan ayında Avrupa ülkelerine kısa sürede teslimat yapabilmek ve etkin hizmet sağlamak amacıyla İspanya ve Polonya' da depolar faaliyete geçti.
- 2017 yılında perakende satış odaklı kurulan SAMET Gürcistan' in pazarda hedeflenen satış hacmine ulaşamaması nedeniyle tasfiye edilmesine karar verildi.

- SAMET Amerika' nın ikinci deposu Miami' de 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.

03.04.2019 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

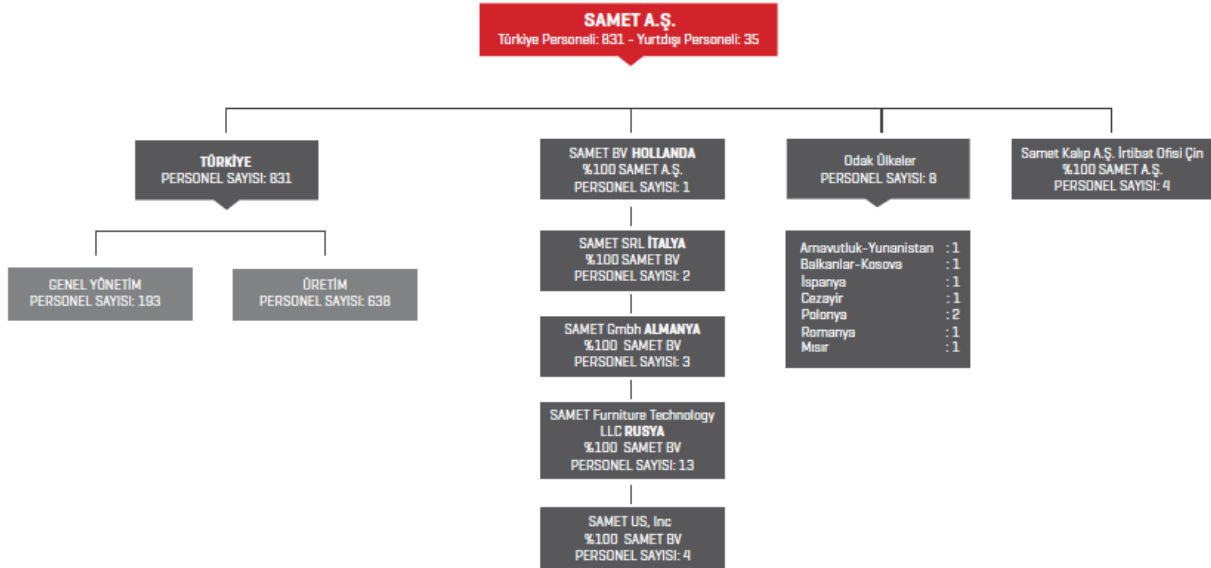
Talep Zinciri ve Üretim GMY : Şeref Sezgin

Pazarlama GMY : Pınar Uçkan

Satış GMY : Burak Özmenekşe

Finans ve Yön. Sist. GMY : Bülent Sincan

c) Personel Sayısı : Toplam personel sayısı 831 kişidir. Çalışanların hak kazandıkları kıdem tazminatı karşılık tutarı, 31.12.2019 tarihi itibariyle 6.189.237 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 bilgiler : Bulunmamaktadır.

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

Yönetim Kurulu üyelerine ödenen ücret ve ikramiye toplam tutarı, brüt 9.749.856 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; 248 adet patent başvurusu (uluslararası dahil) gerçekleştirilmiş, 215 marka ve tasarım tescilli alınmış, 24 TÜBİTAK projesi başvurusunda bulunulmuş, projelendirilip uygulanmıştır. 2008 yılından sonra hızla büyüyen Ar-Ge kadrosu ile yenilikçi (innovative) ürün tasarımına yönelmiştir. "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. Prototip üretimi seriye en uygun şartlarda gerçekleştirilerek standartlara göre ürün testleri yapılarak seri yatırımlara geçiş onayı verilmektedir.

Samet®'in üretimde kullandığı tüm kalıp, makine ve aparatların tasarımı, 72 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 ve direkt müşteriden gelen bilgiler doğrultusunda, pazarın ihtiyacı olan ürünleri 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 yönetsel 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. Tüm projeler bütçe ve fiili maliyet karşılaştırması yapılarak kontrol edilir. Üret veya Ürettir analizlerine göre projelere yatırım onayı verilir.

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. Tüm rakip ürünler ve piyasada devreye giren sektör ürünleri bu aşamada değerlendirilmekte ve analiz edilmektedir.

Samet, Ar-Ge faaliyetlerini 2015 yılından itibaren, Almanya ve Avusturya'da sektörde tecrübeli ekipleriyle Avrupa'ya taşımıştır. Samet Ar-Ge, 2019 yılında 11 yeni ve yenilikçi proje bitirmiş, 20 proje üzerinde ise çalışmalarına devam etmektedir.

2019 yılında tamamlanan projeler:

- 46 mm FRENLİ TELESKOP RAY GRUBU
 - a. Teleskopik ray grubu kapsamında ek olarak endüstriyel mutfak kullanımında çekmeceleri aletsiz montaj etmek için bilyalı raylardan tırnaklı montaj versiyonları geliştirilmiştir.
- 35 mm FRENLİ TELESKOP RAY GRUBU
 - a. Teleskopik ray grubu kapsamında ek olarak endüstriyel mutfak kullanımında çekmeceleri kapamada daha sesiz bir kullanım için frenleme (damper) sistemleri eklenmiştir.
- 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.
- SMARTSLİDE TAM AÇILIM ROLLFORMİNG UYGULAMASI
 - a. Rayların daha akıcı ve hassas üretimi için bir üst teknolojiye yatırım yapılarak ürünün toplam kalitesi artırılarak uluslararası pazarlara da sunulmuştur.
- SMARTSLİDE AMERİKAN RAYI ROLLFORMİNG UYGULAMASI
 - a. Rayların daha akıcı ve hassas üretimi için bir üst teknolojiye yatırım yapılarak ürünün toplam kalitesi artırılarak uluslararası pazarlara da sunulmuştur.
- ÇEF1 ÇEKMECE FRENLEME SİSTEMLERİ
 - a. Mevcutta yurtdışı tedariki olan frenleme sistemleri bünye üretimine alınması için gerekli tam otomatik üretim yatırımı yapılmıştır. Bu yatırımla ürünün toplam kalitesi ve fonksiyonelliği artırılarak Samet patentli adaptif frenleme sistemi ürünlerimizde kullanılmaya başlanmıştır.
- ULTİMADE KISMİ AÇILIM YENİ RAY
 - a. Mevcut kısmi açılım ray ailesine yeni nesil farklı ağırlık uygulamaları için yeni ray devreye alınmıştır.
- Ve diğer versiyon projeler
 - a. Mevcut ürünlere ek fonksiyonel uygulamalar.

Özetle, 2019 yılında Ar-Ge bünyesinde uygulanan yenilikler şunlardır:

- Tüm çekmece grubunda Samet patentli adaptif frenleme sistemlerinin kullanımına başlanmıştır.
- Üretimde çeşitli manuel operasyonlar için otomatik makineler devreye alınarak üretim kalitesi standartlaştırılmıştır.
- Beyaz eşya sektörü için yeni ray ve menteşe çalışmalarına başlanmıştır. Sektörden gelen talepler üzerine yeni patenler geliştirilerek devreye alınması için çalışmalar başlatılmıştır.
- Yeni kalıp uygulamaları ile üretim adetleri artırılmıştır.
- Yeni otomatik montaj makinelerinde servolu al koy sistemlerine geçiş yapılmıştır.
- Toplam Kalite Yönetimi anlamında Ar-Ge bünyesinde kalite gereksinimleri ve süreçleri anlamında çeşitli eğitimler alınmıştır.

- Yeni ölçüm sistemleri Ar-Ge bünyesinde ve üretim bünyesinde devreye alınmıştır.
- Menteşe sistemleri için yeni frenleme teknolojileri araştırma çalışmaları yapılmıştır.
- Yeni nesil kalkar kapak mekanizmaları tasarımına başlanmıştır.
- SAMET patentli yeni nesil frenli menteşe tasarımı yapılmıştır ve ilk denemelere başlanmıştır.

2020 yılı ana planlarımız içinde olacak çalışmalar;

2019 yılında ek olarak, üniversitelerle yeni inovatif projeler ve malzemeler araştırılmış ve 2020 yılı için proje planlaması yapılmıştır. Bu projeler, TÜBİTAK ve SANTEZ çalışmaları kapsamında değerlendirilecektir.

2020 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 2020 yılı için planlanmış ve teknoloji geliştirme/ürün geliştirme kapsamında çalışmalar devam edecektir.

Prototiplendirme aşamasında daha doğru sonuçlar 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 2020 yılı içinde de devam edecektir.

4-ŞİRKET FAALİYETLERİ VE FAALİYETLERE İLİŞKİN ÖNEMLİ GELİŞMELER

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

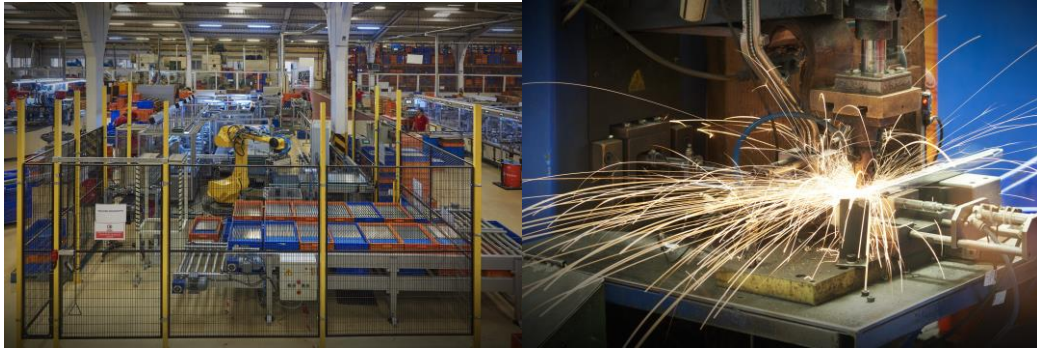
Yatırımı 2017 yılında başlayan Teleskobik Ray ürününe ilişkin tüm boylara ait Roll Forming makinalarının teslimi tamamlanmış ve Çerkezköy Smart Ray fabrikasında üretime başlanmıştır.

Ürün ailesi içine Bilyalı Ray eklenmiştir. Bilyalı Ray üretim yatırımı Roll-forming teknolojisiyle yapılmıştır. Roll-forming teknolojisiyle üretim başarısının ardından Tam Açınım Ray üretimi için Roll-forming makine yatırımı yapılmıştır. Bu sayede daha sessiz ve sehimi düşük ray üretimi sağlanmıştır.



Yavaşlatıcılı Ray üretiminin en stratejik girdisi Yavaşlatıcı Damper tasarımı Ür-ge departmanımız tarafından gerçekleştirilmiş ve patenti alınmıştır. Buna dönük yıllık 5 milyon adet kapasiteli Damper Montaj makinası yapılmıştır.

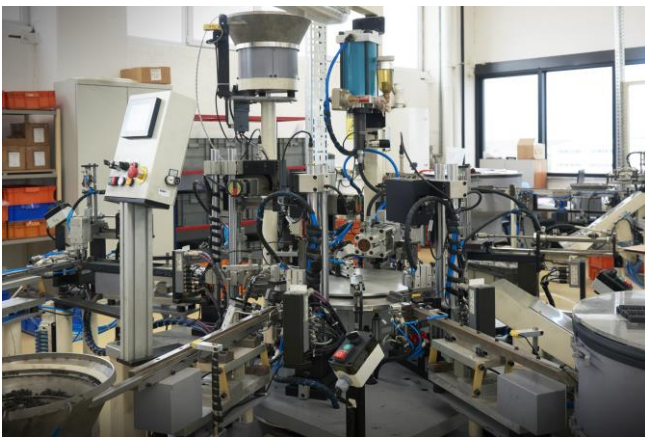
2018 yılında, Üretim Otomasyon çalışmaları gerçekleştirilmiş, önemli bir takım iş süreçleri sadeleştirilmiş ve üretim hatlarında otomasyon seviyesi, iç ve dış kaynak ve teknoloji kullanılarak yükseltilmiştir.



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 :

<u>Doğrudan Bağlı Ortaklıklar</u>	<u>Pay Oranı</u>
Samet BV	%100,00
<u>Dolaylı Bağlı Ortaklıklar</u>	<u>Pay Oranı</u>
Samet Srl	%100,00
Samet GmbH	%100,00
Samet FT LLC	%100,00
Samet GE LLC (tasfiye halinde)	%100,00
Samet U.S.,INC	%100,00

Samet Srl (İtalya), Samet GmbH (Almanya), Samet FT LLC (Rusya), Samet GE LLC (Gürcistan-tasfiye halinde) ve Samet U.S.,Inc. (Amerika) şirketleri, Şirketimizin Doğrudan Bağlı Ortaklığı olan Samet BV altında kurulmuş olup, tamamı Samet BV şirketine aittir.

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 ulaşılmadığı, 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 : Şirketimizin, incelenen faaliyet döneminde satışları 2018 yılına göre % 1,92 oranında azalmıştır. Yurtdışında kurulu Bağlı Ortaklıklarımızın, yatırım-genişleme süreci devam ettiğinden, bu süreçte Bağlı Ortaklıklarımız net kar üretememiştir. Bağlı Ortaklıkların konsolidasyonu sonucu, konsolide dönem net zararı **-19.771.087 TL** olarak hesaplanmıştır.

Şirketin Aktif toplamı **827.399.422 TL** olup, karşılığında **101.725.639 TL** tutarında Öz Kaynak bulunmaktadır.

Şirketin **340.521.371 TL** tutarında sabit kıymetleri olup, bu kıymetler için incelenen dönemde **42.280.634 TL** tutarında amortisman hesaplanmıştır.

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	2017	2018	2019
Net Satışlar	446.090.247	537.545.691	527.205.685
Dönem Karı/Zararı (-)	53.460.637	26.205.144	-22.226.988
Dönem Vergi Geliri / Gideri (-)	-5.007.788	-2.289.948	2.455.901
Net Dönem Karı/Zararı (-)	48.452.849	23.915.196	-19.771.087

Finansal Oranlar

Oranlar	2017	2018	2019
Cari Oran	0,93	0,81	0,88
Toplam Borçların Aktif Toplama Oranı	85,20%	83,95%	87,71%
Özsermayenin Aktif Toplama Oranı	14,80%	16,05%	12,29%
Esas Faaliyet Karlılığı	19,00%	12,93%	7,81%

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 :

Ek bağlantılarda B2B sistemi üzerinden taksitli kredi kartı satış yapısı hayata geçirilecektir. Bu sayede müşteri ödeme kolaylığı sağlanacağı gibi erken ve garantili tahsilat yapısı oluşturulacaktır.

Ekonomi Bakanlığı' nın desteklediği uzun vadeli ve düşük faizli, yatırım ve istihdam kredileri kullanılarak yatırımların uzun vadeli finansmanı sağlanacaktır. Bununla birlikte 2018' in ikinci yarısında başlayıp 2019 yılı boyunca devam eden ekonomik istikrarsızlık döneminde karşılaşılan yüksek finansman maliyetleri düşürmek için mevcut kredileri yeniden fiyatlanması ve yapılandırılması sağlanacaktır.

Yatırım planları üç alanda sınıflandırılmış olup sırasıyla;

- Maliyet iyileştirme
- Yeni ürün
- Üretim optimizasyon,

yatırımlarıdır.

Yatırım önceliklendirmede Pazar beklentileri, stratejik iş planları ve yatırım dönüş süresi/fizibilite faktörleri dikkate alınmıştır.

Ek olarak Avrupa ve Amerika' da B2B ve B2C geliştirmelerine başlanmış ve 2020 yılında full canlıya alınması beklenmektedir.

Hollanda' daki Bağlı Ortaklığımız Samet BV' ye bağlı İtalya ve Almanya' daki şirketlerin kapatılmasına ve satış operasyonunun Samet Hollanda tarafından yürütülmesine karar verilmiştir. Bu ülkelerdeki müşterilere Nisan ayında İspanya ve Polonya' da açılan depolardan hizmet verilecektir.



Çerkezköy Tam Otomatik Kaplama Tesisimiz(2019)

Çerkezköy Arıtma Tesisimiz (2019)

Yönetim Kurulu'nun 2015 yıl sonu itibariyle aldığı karar ile Şirket bünyesinde yer alan bölüm ve kadrolarda yeniden yapılandırmaya gidilmiş ve maliyetli bölümler kapatılmıştır.

Geçtiğimiz yıllarda sonuçlanan üretimde otomasyona geçişin yanında teknolojik gelişmelere de bağlı olarak üretim, Ar-Ge ve inovasyon, idari hizmetler ve yatırımlar kadroları yapılandırılmıştır. 2018 yılının ikinci yarısında başlayan operasyonel sadeleşme ihtiyacı, 2019 yılında siparişlerde düşüş ve mobilya aksesuarları pazarında genel daralmanın etkisiyle devam etmiştir. Çalışanları yıllık ücretli izne çıkarma ve bir süre üretimi durdurma gibi tedbirler denense de kadro azaltımı gereği bazı personellerin iş sözleşmesi İş Kanunları hükümleri gereği tüm yasal hakları ödenerek feshedilmiştir.

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

2017 yılı Genel Kurul Toplantısında, Kar Dağıtımına ilişkin Yönetim Kurulu'na yetki verilmiştir; ancak ekonomik konjunktör ve gelişmeler, yatırım ihtiyacı nedeniyle Yönetim Kurulu tarafından kar dağıtımı yapılmamıştır. Bu durum, genel kurulun onayına sunulmuş ve yapılan görüşmeler sonunda Yönetim Kurulu tarafından alınmış olan bu karar oy birliğiyle kabul edilmiştir.

2018 yılı Genel Kurul Toplantısında, Şirket bilançosunda yer alan geçmiş yıl karlarının dağıtımı hususunun görüşülmesi konusunda; hesaplarda yer alan geçmiş yıl karlarından yasal ihtiyatlar ayrıldıktan sonra bakiyesinin ortaklara hisseleri oranında dağıtılmasına ve bu kar dağıtımı yapılırken şirket nakit durumunun sıkıntıya düşürülmeden Yönetim Kurulu' nun belirleyeceği tarihlerde ancak en geç 31.12.2019 tarihine kadar yapılmasına oy birliği ile karar verilmiştir. Ancak, ekonomik konjunktör ve gelişmeler, yatırım ihtiyacı nedeniyle Yönetim Kurulu tarafından kar dağıtımı yapılmamıştır.

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 donanım ile hayata geçirdiği 2.400' ü aşkın ürün çeşidi ve 46 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 831 çalışana sahiptir. İnovasyon ve tasarıma önem veren SAMET A.Ş.'nin Ar-Ge bölümünde 72 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 :

- 2019 Nisan ayında Karaağaç Mahallesi, Çerkezköy adresinde 10.000 m² depo kiralanmış ve Çerkezköy fabrika bünyesindeki hammadde deposu kiralanana depoya nakledilmiştir. Paralel olarak Kırcaç, Esenyurt' taki mamül deposu da aynı tarih itibarıyla

yeni kiralanan bu depoya taşınmıştır. Böylelikle hammadde ve mamül depolar aynı çatı altında birleştirilmiştir. Mamül deponun Çerkezköy' e taşınmasıyla Çerkezköy-İstanbul arasındaki nakliye ortadan kalkmış ve depolama metrekare maliyetleri düşürülmüştür. Hammadde deposunun taşınmasıyla da 4.000 m² alan üretime kazandırılmıştır. Bununla birlikte uzun zamandır devam eden üretim optimizasyonu projesi kapsamında;

- Üretimin yeniden organizasyonu: Ara ve üretken olmayan kadroların iptali,
- Makine kapasitelerinin optimizasyonu ve otomasyon seviyesinin yükseltilmesi: Benzer makina verimliliklerini revizyonlar ve otomasyon yatırımlarıyla yükseltme,
- Benzer makinelerin gruplandırılarak makine yöneten operatör sayısının azaltılması.

b. Bu yatırımın olumlu sonuçlar vermesi amacıyla, aşağıdaki politikalar uygulamıştır;

- Üretimin yeniden organizasyonu:
Ara ve üretken olmayan kadroların iptali
 - Ekonomik konjunktördeki dalgalanmanın çalışma yılına etkisi tahmin edildi ve buna bağlı olarak farklı ürün gruplarında kapasiteler yeniden planlandı.
 - Kapasite fazlası bölümlerde personel sayısı optimizasyonu için öncelikle üretkenliği düşük personelden başlayarak anlaşmalı ve yasal izinli tenkisatlar yapıldı.
- Makine kapasitelerinin optimizasyonu ve otomasyon seviyesinin yükseltilmesi: Benzer makina verimliliklerini revizyonlar ve otomasyon yatırımlarıyla yükseltme
 - Benzer makinelerin düşük verimli olanları tespit edildi.
 - Verimlilik tespitinde SVET projesi ile makine başına durma tip ve süreleri anlamlı veriler halinde toplandı.
 - Revizyonlar ve otomasyon yatırımlarıyla verimlilikleri artırıldı.
 - Farklı makinalarda üretken çalışabilecek yetkinlik artırıcı eğitimler uygulandı.
 - Planlanan kapasiteye göre ihtiyaç duyulan aktif çalışacak makine sayısı planlandı.
 - Bu sayede çalışmayacak makinalara ilişkin, üretkenliği düşük personelden başlayarak anlaşmalı ve yasal izinli tenkisatlar yapıldı.
- Benzer makinelerin gruplandırılarak makine yöneten operatör sayısının azaltılması.
 - Benzer çalışma prensiplerine sahip makinalarla yeniden yerleşim yoluyla makine aileleri kuruldu.
 - Bir operatörün birden çok makineyi yönetmesi uygulaması devreye alındı.
 - Bu sayede birleştirilen makinalara ilişkin, üretkenliği düşük personelden başlayarak anlaşmalı ve yasal izinli tenkisatlar yapıldı.

c. Ek olarak, 2017 ve 2018 yılı Genel Kurullarında, Kar Dağıtım konusunda Yönetim Kurulu'na yetki verilmesine rağmen, kendi kaynaklarıyla büyümenin avantajını sağlayabilmek için, Samet A.Ş. Yönetim Kurulu, 2018 ve 2019 yıllarında Kar Dağıtımını yapmamıştır.

a) İşletmenin Finansman Kaynakları ve Risk Yönetim Politikaları;

İşletmemiz 2019 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 sistemi 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 artırılmıştır. Cironun yaklaşık %64'ünü oluşturan Kanal Ortakları segmentinde tahsilat süresi, 60 gün düşürülerek, 35 gün olarak gerçekleşmiş; tüm şirket geneline ise 40 gün düşerek yansımıştır. 2019 yılında Kanal Ortakları ortalama tahsilat süresi, 3 gün olarak gerçekleşmiştir.
- Aynı Projenin yansımaları 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, 2019 yılında sonra Akbank ve T.İş Bankası A.Ş.'na ilaveten, Halkbankası eklenmiştir.
- Yurtdışı satışlarımız, peşin ya da uzun yıllar distribütör olarak çalışmakta olduğumuz ülke distribütörlerine tanınan kredi limitleri çerçevesinde gerçekleştirilmektedir.
- Uzun yıllardır distribütör statüsünde çalışmakta olan Endirekt Ülkeler grubundaki müşterilerimizle beraber, %100' ü bize ait Bağlı Ortaklıklarımıza ilaveten, yerinde ilgili ülkenin vatandaşlarından oluşan satış temsilcileriyle çalıştığımız Odak Ülkelere ek olarak Hindistan' da kurulu sektöründe lider bir kuruluşla Stratejik ortaklık yapılarak, Stratejik Ortaklıklar müşteri grubu, ihracat satış yapımıza eklenmiştir.

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.

2.Dış Kaynaklar :

- Şirketimizin mevcut banka kredilerinin bir kısmının refinansmanı amacıyla Refinansman Kredisi ve işletme sermayesi kredi ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla İşletme Sermayesi kredisi tesis edilmesine ilişkin 2018 yılında başlayan çalışmalar sonuçlandırılmış, 7 Şubat 2019 tarihinde TC Garanti Bankası ile Şirketimiz arasında genel kredi sözleşmesi imzalanmıştır. 1 yıl anapara ödemesiz 5 yıl vadeli kullanılan krediyle kısa vadeli ve faiz oranı yüksek krediler kapatılmış ve krediler uzun vadeli olarak yapılandırılmıştır.
- Ayrıca 2019'un ilk çeyreğinde, Halkbankası'ndan 1 yıl anapara ödemesiz 5 yıl vadeli refinansman kredisi kullanılarak faiz oranı yüksek krediler kapatılmıştır.

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;**

01.01.2020 – 24.03.2020 döneminde, 2019 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. Turquality kapsamında 13 Aralık 2019 tarihinde 3 üncü 5 yıllık döneme kabulü sağlanmıştır.

Turquality Programı, İşletmemizin yurtdışında onaylanmış hedef pazarlarda 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.

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 30 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. 2019 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, 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 alma davranışlarını 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**" 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

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.

Ek olarak farklı üretim alanlarında otomatik paketleme ve ambalaj yatırımları yapılmıştır.

2019 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

Samet'in Amerika pazarındaki etkinliğini arttırabilmek amacı ile Amerikan tipi çerçeveli kabinler için tasarımı tümüyle Samet tarafından yapılan ve patenti alınan Samet Supreme Menteshelerin üretimine başlandı.

Farklı ihtiyaçları karşılayabilmek amacı ile tamamen farklı bir tasarım anlayışına sahip yeni nesil frenli menteşeler üzerine tasarım çalışmaları yapılmıştır.

Çekmece Sistemleri

SAMET İnovasyon Dünyası'nın en yeni üyeleri olan Alphabox ve Flowbox Çekmece Sistemleri'nin yurtiçi ve yurtdışında satış faaliyetleri devam etmektedir. Flowbox Çekmece Sistemleri için yeni yanak yükseklik tasarımları yapılmış ve fuarlarda müşterilerin beğenisine sunulmuştur.

Mutfaklarda, banyolarda ve ofislerde her tür düzenleme ihtiyacına yönelik esnek çözümler bulmak amacıyla tasarlanan yeni nesil çekmece düzenleyici sistemi ARTFLOW için tasarım çalışmaları yapılmıştır. Fuarlarda müşterilerin beğenisine sunulan ARTFLOW, özellikle katma değerli mobilyalar üzerine odaklanan üreticiler tarafından ilgi ile karşılanmıştır.

2019 yılı içerisinde pilot üretimine başlanan Rollbox Teleskopik Çekmece Sistemi seri 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 devam edilmektedir. SO-Class Teleskopik Ray Sistemleri'nin 35 ve 46 mm yüksekliklerdeki ürünleri için yavaşlatıcılı alternatiflerinin üretimine başlanmıştır.

Kalkar Kapak Sistemleri

Mutfak kategorisindeki ürün gamımızı daha da genişletebilmek için kalkar kapak çözümlerinde tamamen mekanik çalışma sistemine sahip olan Multi-Mech Lift Mekanik ikili kalkar kapak sisteminin tasarımları tamamlanıp, Interzum Fuarı' nda müşterilerin beğenisine sunulmuştur. Entegre güç ünitesiyle kolay montaj ve ayar imkanı sağlayan Multi-Mech Lift, stabil yapısı sayesinde uzun yıllar mutfaklarda kullanılabilir şekilde tasarlanmıştır.

Perakende Satış Kanalı

Perakende kanalındaki eksiklikler tespit edilip, DIY ihtiyaçlarına çözümler bulmak için bir girişim başlatılmıştır. Bu girişim çerçevesinde otomasyona uygun olarak üretilen paketleme sistemine alternatif

olarak, her ürün grubu için perakende paketleme sistemi yaratılmıştır. Tüketicinin ihtiyaçları dikkate alınarak paket içerikleri özel olarak hazırlanmış; paket tasarımları, ürünün kendisini son kullanıcıya 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, markanın 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. 2019 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. 'SAMET Partners Club - partners.samet.com.tr' bayi portalı Rusça dilinde Rusya'daki müşterilerin kullanımına açılmıştır.

2. Marangoz, mimar ve son tüketiciye ürün ve hizmet sunmaya yönelik SAMET'in ürünlerinin yer alacağı e-ticaret projesi olan "SAMET Masters' Club"ın Amerika ve Avrupa'da kullanılması için gerekli olan yazılımsal altyapı çalışmalarına başlanmıştır. Perakende paketleme şeklinde ürünlerin yer aldığı web sitesi üzerinden alınan siparişlerin, doğrudan son kullanıcılara ulaştırılması hedeflenmektedir.

3. SAMET Partners Club'ın Android ve IOS mobil işletim sistemlerinde yer alan mobil uygulamasının İngilizce ve Rusça dillerinde de çalışabilmesi için gerekli olan yazılımsal altyapı çalışmalarına başlanmıştır.

4. Yetkili kanal ortağı ve çalışanlarının yapacağı ürün satışlarından kazanacakları puanlar ile hediyeler alabilecekleri müşteri sadakat programı olan "Samet Kazandırıyor - sametkazandiriyor.com"un arayüzü ve altyapısı yenilenmiş olup, yeni haliyle yayına alınmıştır.

2019 Yılı İletişim Faaliyetleri

SAMET Stratejik Pazarlama Planı doğrultusunda, 2019 yılında aşağıda yer alan iletişim faaliyetleri gerçekleştirilmiştir.

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

18-23.04.2019	TURKEYBUILD, İstanbul, Yapı Fuarı
28-31.04.2019	INTERZUM Çin, Uluslararası Mobilya Üretim ve Teknoloji Fuarı
21-24.05.2019	INTERZUM Almanya, Uluslararası Mobilya Üretim ve Teknoloji Fuarı
17-20.07.2019	AWFS Atlanta, Amerika, Ağaç İşleme Fuarı
17-22.09.2019	ISIF'19 İstanbul, 4. Uluslararası Buluş Fuarı
12-16.10.2019	INTERMOB İstanbul, Uluslararası Mobilya ve Yan Sanayi Fuarı
15-18.10.2019	SICAM İtalya, Uluslararası Mobilya ve Yan Sanayi Fuarı
18-21.11.2019	MEBEL Rusya, Mobilya Bağlantı Elemanları ve Aksesuar Fuarı

2. Globaldeki tanıtım çalışmaları kapsamında Hindistan' da Dorset firması için özel tanıtım çalışmaları yapılmıştır.

3. Türkiye pazarındaki müşteriler için İzmir, Ankara, İstanbul ve Adana'da bayi yemekleri düzenlenmiş olup, bu ve çevre illerdeki kanal ortakları ile bir araya gelinmiştir.

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

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

6. SAMET'in ürün bilinirliğini arttırmak 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 çalışmaları yapılmıştır.

8. Hedef kitlenin SAMET marka algısını yükseltmek ve marka sadakatini artırmaya yönelik ulusal ve uluslararası saha iletişim materyalleri (promosyonlar) hazırlanmıştır.

9. Stratejik ürün odaklı ve hedef kitle bazında farklılaşan iletişim çalışmaları yapılmıştır;

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

2019 Yılında İlan Verilen 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 2019
- YTÜ Ajanda 2019
- İç Mimarlar Odası Ajandası 2019

2019 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

2019 Yılında Düzenlenen Eğitimler:

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

Okul Eğitim Programları:

- 13.03.2019 - İstanbul Gaziosmanpaşa Meslek Lisesi
- 21.03.2019 - İstanbul Kadırga Meslek Lisesi
- 28.03.2019 - İstanbul Yakacık Meslek Lisesi
- 12.04.2019 - İstanbul Bayrampaşa Meslek Lisesi
- 24.04.2019 - Ankara Gölbaşı Meslek Lisesi
- 20.09.2019 - İstanbul Bayrampaşa İnönü Meslek Lisesi
- 25.12.2019 - Sakarya Uygulamalı Bilimler Meslek Yüksekokulu

Yurt Dışı Eğitimler:

- 04.03.2019 - Cezayir Müşteri Eğitim
- 16.12.2019 - Cezayir Müşteri Eğitim

Teknik Gezi Düzenlenen Okullar:

- 04.04.2019 - İstanbul Gelişim Üniversitesi Meslek Yüksekokulu
- 01.05.2019 - İstanbul Kıraç İMKB Mesleki Teknik Ve Anadolu Lisesi

Sponsorluklar:

- **21.09.2019 - Ankara Gazi Üniversitesi Uluslararası Mobilya Endüstrisi İçin Araştırma Konferansı**
- 09-11.11.2019 - Türkiye Ağaç İşleri Esnaf Ve Sanatkarları Federasyonu Başkanlar Kurulu Organizasyonu

Sektörümüze eleman yetiştiren endüstri meslek liseleri ve ilgili üniversite mimarlık ve iç mimarlık öğrencilerine ürün gamını tanıtan okul setleri ile destekte bulunulan okullar:

- 09.01.2019 - İzmir Menemen Erdinç- Ahmet Cengiz Mesleki Eğitim Merkezi
- 14.01.2019 - Adana Akkapı Mesleki Ve Teknik Anadolu Lisesi
- 11.03.2019 - Kırıkkale Üniversitesi
- 11.03.2019 - Hayrabolu Fatih Mesleki Ve Teknik Anadolu Lisesi Mobilya Ve İç Mekan Tasarımı Ergün Korkmaz Mesleki Ve Teknik Anadolu Lisesi
- 23.10.2019 - Aksaray Hüsamettin Kazan Mesleki Eğitim Merkezi
- 05.11.2019 - Zonguldak Alaplı İMKB Mesleki Ve Teknik Anadolu Lisesi
- 15.11.2019 - Hatay Piri Reis Çok Programlı Meslek Lisesi
- 02.12.2019 - Kayseri Ahi Evran Meslek Lisesi
- 02.12.2019 - Karabük Üniversitesi Safranbolu Meslek Yüksekokulu İç Mekan Tasarımı
- 03.12.2019 - İnegöl 2. Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi
- 12.12.2019 - Niksar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi

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, 2019 yılı içerisinde teknik tanıtım ekibi, 60'dan fazla ilde 5.000 noktada saha ve müşteri ziyaretleri gerçekleştirerek müşteri sadakatini artırılmasını sağlamıştır.

Aşağıdaki haritada teknik tanıtım ekibinin 2019 yılında ziyaret ettiği yeni ürünlerimiz Alphabox ve Flowbox 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 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 Başkan Yrd.

(İmza)