

araştırması, basın ilişkilerinin yönetimi ve pazarlamaya ilişkin satış geliştirme (arama motoru/online/basılı reklam, radyo ve televizyon aracılığıyla pazarlama gibi) faaliyetleridir.

Müşteriler ve Satış Kanalları

Şirket'in 2020 yılındaki toplam satışlarının %26,4'ünü, Şirket'in en büyük 5 müşterisine yapılan satışlar oluşturmaktadır. Bununla birlikte, geçtiğimiz yıllarda Şirket'in gelir kaynaklarının genişlemesiyle, bu 5 büyük müşterinin toplam satışlardaki payında aşağıdaki tabloda gösterildiği üzere düşüş yaşanmıştır:

Müşteriler (İlgili yıldaki satışların yüzdesine göre sıralanmıştır)	31 Aralık					
	2018		2019		2020	
	Toplam Hasıllara Oran (%)	Hasılat TL	Toplam Hasıllara Oran (%)	Hasılat TL	Toplam Hasıllara Oran (%)	Hasılat TL
İlk 5 müşteri	31,4	822.328.696	28,6	800.912.338	26,4	1.109.581.506
6 ila 20. sıradaki müşteriler	17	446.604.012	21,6	603.632.955	25,2	1.059.558.921
21 ila 100. sıradaki müşteriler	26,8	702.677.198	26,8	751.778.250	27,6	1.162.469.325
101 ila 500. sıradaki müşteriler	18,2	477.831.414	17,8	499.973.189	16,4	690.115.364
501 ila 5.000. sıradaki müşteriler	6,6	173.541.407	5,2	144.746.638	4,4	184.758.033
Toplam Hasılat	100	2.622.982.727	100	2.801.043.370	100	4.206.483.149

Şirket, ticari pazarlarda veya tüketici pazarlarında doğrudan nihai kullanıcılara satış yapmamakta, bunun yerine satış kanallarındaki iş ortaklarıyla çalışmaktadır. Şirket ürünlerini, tedarikçilerden doğrudan ve yüklü miktarlarda satın almakta ve aşağıda belirtilen 4 satış kanalı aracılığıyla pazarlamaktadır:

- **Perakende Satıcılar:** Şirket'in perakende müşteri portföyü, temel olarak teknoloji perakende zincirleri (örneğin Teknosa, Vatan ve MediaMarkt) ve e-ticaret siteleridir (örneğin Hepsiburada). Bununla birlikte şirket alternatif perakende zincirleriyle de çalışmaktadır. Örneğin; büyük perakende satış mağazaları (örneğin Evkur ve D&R), telekomünikasyon operatörleri (örneğin Turkcell) ve kitle satıcıları (örneğin Migros ve Carrefour). Şirket'in bu perakende satıcılara sattığı ürünler genellikle bilgisayarlar, bilgisayar bileşenleri ile çevre birimleri ve aksesuarlardan oluşmaktadır. Bu perakende satıcılar, çoğu zaman distribütörlerden hızlı teslimat gibi önemli operasyonel destek talep edebilmektedir. Şirket'in, sektördeki bir numaralı katma değer sağlayıcı konumuna gelme hedefi çerçevesinde, perakende satıcılara satış sonrası takip ve operasyonel destek sağlamaya özgülenmiş ayrı bir ekibi bulunmaktadır. Bu perakende satıcıların birçoğunun ülke çapında mağazaları bulunmakla birlikte, bu mağazalar genellikle İstanbul, İzmir, Ankara gibi büyük kentlerde yoğunlaşmaktadır. Şirket'in, en uzak konumdakiler de dâhil olmak üzere, her bir perakende satış noktasına ürünlerini nakledebilme imkânı, müşterinin yararına olmasının yanı sıra, Şirket'in hizmet kalitesinin de önemli bir unsurunu teşkil etmektedir. Perakende satıcılar genel olarak daha uzun vadeli finansman seçenekleri talep etmektedir.
- **Katma Değerli Satıcılar (KDS'ler):** KDS'ler, devletle veya ticari müşterilerle iş yapan ve genellikle büyük kurumsal müşterilerinin merkezlerinin de yer aldığı Türkiye'nin büyük kentlerinde bulunan müşterilerdir. KDS'ler, ürün gamını müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda oluşturmakta olup, bu ihtiyaçlar ağırlıklı olarak sunucu, ağ ürünleri, veri depolama, iş istasyonu ve yazıcılara yöneliktir. KDS'ler genel olarak müşterilerine yardımcı olacak teknik personele sahip olsa da tedarik etikleri ürünler çoğu zaman distribütörlerin satış öncesi yetkinliklerini de gerektirmektedir. Bu gereksinimleri

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi, Penta Plaza
4.Cadde No:1 80775 Ümraniye / İZMİR
Büyük Mükellefler 0212 713 30

Sinan Güçlü

Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.

30 Nisan 2021

karşılatabilmek ve Şirket'in katma değer sunan teknoloji sağlayıcısı konumunu sürdürebilmek için, satış öncesi ekibi bulunmaktadır. Ayrıca, Şirket'in hem KDS'lere hem de KDS'lerin müşterilerine yönelik kavram kanıtlama çalışmaları ve tanıtım etkinliklerini gerçekleştirdiği iki ayrı teknoloji merkezi bulunmaktadır. Bu kaynaklar sayesinde, KDS'lerin teknik ve satış öncesi destek personeline eğitimler verilmektedir.

Müşterilerine düzenli olarak mal tedarik eden KDS'ler, bir yandan da kurumsal müşterilerinin günlük ihtiyaçlarını karşılamak durumunda olduklarından, her müşterinin ihtiyaçlarını anında karşılayabilecek kadar geniş kapsamlı stok bulunduramayabilirler. Şirket'in sunduğu "10'dan 10'a Sevkiyat" hizmeti, KDS'lerine müşterilerinin bu ihtiyaçlarını yerine getirme olanağı sağlamaktadır. Ayrıca, KDS'lere yapılan bazı durumlarda hızlı teslimat ihtiyacı doğduğundan, bu müşterilerle çalışan şirketlerin düzenli olarak yüksek miktarda stok bulundurması gerekmektedir. Şirket, sunduğu "10'dan 10'a Sevkiyat" ve KDS'lere Şirket çatısı altında düşük maliyetli depo alanı sağlayan "Penta Depom" ile müşterilerine bir yandan lojistik destek sağlarken, bir yandan da stok yönetim giderlerini düşürmelerine yardımcı olmaktadır.

- **Bayiler:** Şirket tarafından hâlihazırda yaklaşık 3.100 bayiye hizmet sağlanmakta olup, işbu bayiler, Şirket'in sayıca en fazla müşteri grubunu oluşturmaktadır. Bunlar, genel olarak bireysel ve küçük ölçekli işletmelerdir. Şirket'in sunduğu Penta Depom hizmeti sayesinde, bayi statüsündeki Şirket müşterileri, kendilerine ait depoları bulunmasa bile müşteri siparişlerini bir sonraki günde teslim edebilmektedir. Bu durum Şirket'in geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi içindeki müşteri ihtiyaçlarına yanıt veren "tek noktadan hizmet" avantajı sunmasını sağlamaktadır. Ayrıca son dönemde gelişmekte olan e-ticaret sektörünün bir yansıması olarak bayi kanalının içerisinde, e-ticaret sitelerinin pazaryerlerinde faaliyet gösteren bir müşteri grubu oluşmuştur. Şirket'in pazaryeri satıcılarına sattığı ürünler genellikle bilgisayarlar, bilgisayar bileşenleri ile çevre birimleri ve aksesuarlardan oluşmaktadır. Şirket'in ayrıca pazaryeri müşterilerine özel teslimat ve depolama seçenekleri ve sistem entegrasyon çalışmaları mevcuttur.

Şirket'in sunduğu Bayinet platformu, bayilerin işlerini yürütürken başvurduğu tüm işlem ve süreçlerin merkezidir. Bayinet, sürdürülebilir bir ticari deneyim için gereken tüm uygulama ve bilgileri bayilere sağlamaktadır. Bu sayede Bayinet, hem Şirket'in hem müşterilerinin personel yönetim ve altyapı giderlerini azaltmaktadır. Ayrıca Şirket, bayilerin eğitim ihtiyacı ve taleplerini "Penta Yayın Kuşağı" adını verdiği internet seminerleriyle karşılamaktadır.

- **Alt Dağıtıcı:** Alt dağıtıcılar, distribütörlerden satın aldıkları ürünleri ağırlıklı olarak bayilere satan toptancı müşterilerdir. Alt dağıtıcılar tarafından gelen ürün talepleri, bayi konumundaki kendi müşterilerinin talepleri doğrultusunda belirlenmektedir.

Aşağıdaki tabloda, belirtilen yıllar itibarıyla Şirket'in satış kanallarının büyüme ve gelişimi yer almaktadır.

SATIŞ KANALLARI	31 Aralık					
	2018		2019		2020	
	Toplam Hasılat Oran (%)	Hasılat TL	Toplam Hasılat Oran (%)	Hasılat TL	Toplam Hasılat Oran (%)	Hasılat TL
Perakende satıcı	36,1	946.896.764	29,8	834.710.924	30	1.261.944.945
Katma değerli satıcı (Kurumsal)	31,4	823.616.576	32,4	907.538.052	27,6	1.160.989.349
Bayi	16,5	432.792.150	21,8	610.627.455	25,5	1.072.653.203
Alt dağıtıcılar (Toptan) & Diğer	16	419.677.237	16	448.166.939	16,9	710.895.652

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticareti A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticareti A.Ş.
Organik Sanayi Bölgesi Nispetiye Yolu
4.Cadde No:13 34775 Beşiktaş/İstanbul
Tic. Sic. No: 274427/101
Tic. Sic. No: 274427/101

Sinan Güllü

Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

Toplam Haslat	100	2.622.982.727	100	2.801.043.370	100	4.206.483.149
---------------	-----	---------------	-----	---------------	-----	---------------

31 Aralık 2020 tarihi itibarıyla Şirket'in satış ekibi 114 kişiden oluşmakta olup, söz konusu ekip temel olarak satış kanallarındaki deneyimlerine ve müşteri ihtiyaçlarına göre şekillendirilmiştir. Şirket; İzmir, Diyarbakır, Adana ve Samsun'da bulunan satış temsilcileri ve İstanbul ile Ankara'da bulunan ofisleri aracılığıyla müşterilerine ulaşmaktadır. 31 Mart 2021 itibarıyla ise Şirket'in satış ekibi 112 kişiden oluşmaktadır. Satış ekibi, müşterilere en iyi ve en hızlı şekilde hizmet sunulması için satış kanallarına göre belirlenen 4 birim tarafından yönetilmektedir. Perakende satış kanalı ekibi, müşteri yöneticileri ve operasyon uzmanlarından oluşmaktadır. KDS kanalı için ise, iş geliştirme, teknik satış, saha satış ve satış uzmanları hizmet vermektedir. Şirket'in bayi ve alt dağıtıcı kanallarında da saha satış ve satış uzmanları bulunmaktadır.

Satış ekiplerinin, münferit marka bazındaki ciro, kar, stok ve satış kanallarına göre belirlenen stratejik müşteri hedefleri bulunmaktadır. Bu hedefler, 3 aylık dönemler itibarıyla izlenmekte ve performans sonuçlarına göre prime hak kazanılmaktadır. Bu hedeflere ek olarak, Şirket'in satış personeli yeni müşterilerin kazanılmasından ve bu müşterilerin zaman içindeki gelişiminden de sorumludur. Müşteri ziyaret çizelgeleri ve ziyaretlerin sonuçları, satış ekibi tarafından Microsoft CRM programına kaydedilmektedir. Bu sayede geçmiş planları görmek ve yıllık planları hazırlamak mümkün olmaktadır.

Şirket'in ürün ve ürün sınıfına odaklı ayrı bir ekibi de bulunmaktadır. Bu ekip, ilgili ürün ve ürün sınıflarına ilişkin tecrübe sahibi çalışanlardan oluşturulmuştur. Şirket, tedarikçilerinin iş planlarını yansıtacak şekilde geliştirilmiş teknik çözümler sunmayı hedeflemektedir. İş geliştirme ekibi, ayrıca Şirket markalarını geliştirmek için en uygun iş ortaklarına, sektörlerine, kullanıcı tiplerine ve stratejilere odaklanmak amacıyla satış ekibiyle de birlikte çalışmalar yürütmektedir. Bunlara ek olarak, Şirket'in satış ekibi, her biri Microsoft CRM üzerinden kaydedilen ve Türkiye'nin çeşitli şehirlerinde bulunan satış noktalarına saha ziyaretleri gerçekleştirmektedir.

Fiyatlandırma

Şirket, fiyatlarını aşağıdaki unsurları dikkate alarak belirlemektedir:

- Tedarikçilerin "tavsiye edilen fiyat" olarak önerdiği fiyatlar.
- Rakiplerin benzer ürünler için sunduğu fiyatlar.
- Şirket'in sattığı ürünlere rakip ürünlerin fiyatları.
- Müşterilerin satın alma hacimleri ve satış öncesi talepleri.
- İlgili ürüne ilişkin olarak pazardaki arz-talep dengesi.

Konsinye Satışlar

Şirket; belirli müşterilerine, imzalamış oldukları sözleşmelere veya bu müşterilerin zamanında raporlama yapma kabiliyetlerine bağlı olarak konsinye ürün satışı gerçekleştirmektedir. Konsinye satış, ürünlerin müşteri tarafından son kullanıcıya satılması ardından, Şirket tarafından müşterisine ürünlerin faturasının kesildiği satış türüdür. Bu sistem, satışların raporlanması ve müşterinin haftalık olarak ödeme yapmasına tabi olup, Şirket de müşterileri tarafından raporlanan satışları haftalık olarak kontrol etmektedir. Şirket ayrıca müşterilerinin stoklarını da günlük olarak kontrol etmektedir. Yıldan yıla Şirket konsinye satışlarının oranını kayda değer şekilde azaltmıştır.

Stoklardaki Konsinye Mallar	31 Aralık		
	2018	2019	2020
Konsinye mallar (bin TL)	73.637	18.932	19.570
Konsinye malların tüm stoklara oranı (%)	%26,6	%7,1	%5,4

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Oranlığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi, Nispetiye Yolu
4.Cadde No:1 34195 Ümraniye / İstanbul
Büyük Mükellefler 6180271330

Sinan Güçlü

Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

Müşterilerden alınan siparişlerin yalnızca %11'i 41 günden daha fazla sürede ilgili noktalara teslim edilmektedir.

Şirket, müşterilerinin sevkiyatlarını alt yükleniciler aracılığıyla 19 adet Penta'ya tahsis edilmiş, toplamda 210 metre küp kapasiteli ve her birinin kapasitesi 8 ila 15 metre küp arasında değişen araçlarla gerçekleştirmektedir. Buna ek olarak, Şirket'in, yüksek kapasiteli şehirlerarası nakliyat için kullandığı 60 metre küpe kadar kapasitesi olan 2 adet kendisine tahsis edilmiş uzun aracının yanı sıra, teknik hizmetler ve gümrük ve depolar arasındaki nakliye için kullandığı 2 adet kendi aktifinde yer alan aracı da bulunmaktadır. Alt yükleniciye yedek oluşturacak şekilde, 4 farklı nakliye şirketiyle de sözleşme yapılmış olup, araçlar yükün hacmine, rotaya ve maliyetlerine uygun şekilde uygun noktalarda bu nakliye şirketlerine ait araçlar da kullanılmaktadır.

Teknik Servis

Şirket, mevzuattan doğan yükümlülükleri çerçevesinde, ithal ettiği ürünler için ilgili ürünlerin kanunda öngörülen kullanım ömürlerini ve garanti sürelerini kapsayacak şekilde teknik hizmet sunmak zorundadır. Bu yükümlülüklerin yerine getirilmesi için teknik servis departmanı bünyesinde oluşturulmuş hem idari altyapı hem de yazılım altyapısı bulunmaktadır. Teknik servis departmanı; temel olarak yedek parça yönetimi, onarımlar, Logitech, Exper ve OKI gibi markalar için dışarıdan sağlanan yetkili servis süreçlerinin yönetimi ve SanDisk, Seagate ve Wacom gibi markalar için satış sonrası hizmetlerinden sorumludur.

Ayıplı ürünlerin iadesi durumunda, ilgili ürünler, bayiler veya nihai kullanıcılar tarafından, kargo firmaları aracılığıyla veya elden teslim edilmektedir. Nakliyat sırasında zarar görmemiş olmak kaydıyla, ayıplı ürün sisteme kaydedilir. Kaydın ardından, ürün üzerinde ilk testler gerçekleştirilir. Eğer ilgili marka Şirket'in teknik servis desteği sağladığı markalardan ise sorunun tespit edilmesi üzerine onarım gerçekleştirilir. Onarım sürecinin yedek parça gerektirmesi ve gereken yedek parçanın ilgili depoda mevcut olması durumunda, Şirket üründeki ayıplı yedek parça ile giderir. Ayıplı ürün düşük fiyatlı bir ürün ise ve tamir edilemez durumdaysa, yenisiyle değiştirmek üzere ana depodan ürün temin edilir. Şirket tarafından teknik servis verilmeyen ayıplı ürünlerin söz konusu olması durumunda, ilgili kontroller yapılarak sisteme işlenir ve daha sonra ürün ilgili teknik servis noktasına gönderilir. Belirtilen süreçler takip edilir ve bu süreçler tamamlandıktan sonra teslim alınan ürünler, müşterilere geri gönderilir.

İade Politikası

Satış iadeleri, kusurlu ürünleri, yeniden satılabilir ürünleri (teşhir ürünleri, yenilenmiş ürünler, sevkiyat sırasında ambalajlarına zarar gelen ürünler vb.) ve iptal edilen siparişler kapsamındaki ürünleri ifade etmektedir.

Şirket, garanti süresi içinde distribütör olması sebebiyle tabi olduğu yükümlülükler istinaden, müşterilerinin iade ettiği ayıplı ürünleri (*return merchandise authorization*, "RMA") kabul etmekle yükümlüdür. Şirket, yalnızca kendi sattığı ürünleri iade almakta olup, diğer distribütörler tarafından satılan ürünlerin iadesini kabul etmemektedir. Şirket, kural olarak yeniden satılabilir olmayan ürünlerin iadesini de kabul etmemekle birlikte, perakende kanalında bazı müşterilerine bu tür ürünleri iade etme hakkı tanıyan özel imkânlar tanıyabilmektedir. Ek olarak, kanun uyarınca müşteriler, ürünü teslim aldıktan kısa bir süre sonra (6 ay içinde) bozulan (*dead on arrival*, "DOA") ürünleri iade edebilmektedir.

Şirket'in tedarikçileri, ayıplı ürün iadelerini ve teslim alındıktan kısa bir süre sonra bozulan ürünlerin iadelerini kabul etmekle yükümlüdür. Şirket ile aralarındaki sözleşmeye bağlı olarak, Şirket'in bazı tedarikçileri stok rotasyonu veya ürün takası seçeneklerini de tercih edebilmektedir.

Stok Yönetimi

Şirket'in stok yönetimi, bir yandan yüksek sipariş hacimlerini karşılamaya yetecek miktarda stok bulundururken, diğer yandan da yalnızca talebi yüksek ve sirkülasyonu fazla olan ürünleri stokta tutmaya gayret gösteren bir yaklaşıma dayalıdır. Diğer distribütörler için de söz konusu olduğu üzere, Şirket'in

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi Nato Yolu
4.Cadde No:1 / 34773 Ümraniye / İstanbul
Büyük Mülhaneler Mahallesi No:102/11330

Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

faaliyetleri, tedarikçilerin sağladıkları fiyat indirimlerindeki değişimlerden veya stoktaki ürünlere olan talebi etkileyebilecek teknolojik değişimlerden olumsuz etkilenebilir riski taşımaktadır.

Şirket'in tedarikçileriyle olan sözleşmeleri; üreticinin fiyat indirimlerinden, düşük stok hareketliliğinden veya kullanım dışı kalan stoktan doğabilecek riskleri azaltmaya yönelik fiyat koruması ve stok rotasyonu ayrıcalıkları içermektedir.

Stok rotasyonu hükümleri, tedarikçiden satın alınan stok kalemlerinin bir kısmını, belli sınırlamalara tabi olarak, nakit karşılığı iade etme veya başka stok kalemleriyle değiştirme imkânını Şirket'e vermektedir. Fiyat koruması hükümleriyse tedarikçinin fiyatlarında yaptığı indirim nedeniyle Şirket'in stok değerinde düşüş yaşanması durumunda tedarikçinin Şirket'e ödeme yapmasını öngören hükümlerdir. Bu uygulamalar Şirket'in SAP sisteminde kayıt altına alınmaktadır. Bu hükümler ve Şirket'in stok yönetimi politikaları ve uygulamaları, düşük stok hareketliliği, tedarikçinin yaptığı fiyat indirimleri, ürün güncellemeleri veya ürünlerin teknolojinin gerisinde kalması nedeniyle kayba uğrama riskini azaltmaktadır. Stoklar üzerindeki toplam değer düşüklüğü yıllar itibarıyla aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Stoklardaki Değer Kaybı	31 Aralık		
	2018	2019	2020
Stoklar (bin TL)	277.256	268.165	364.671
Stok değer düşüklüğü karşılığı (bin TL)	22.860	18.304	16.881
Stok değer düşüklüğü karşılığı (%)	%8,2	%6,8	%4,6

Şirket, stok seviyelerini asgariye indirmek amacıyla, raporlama sistemlerini düzenli olarak kontrol etmekte, ürün yöneticilerini bu konuda teşvik etmekte ve gereğinden uzun süre stokta kalan ürünlerin takibini yapmaktadır.

Stok seviyeleri; sipariş gelmeden önce öngörülen taleple fiili talep arasındaki farklar, yeni tedarikçilerin edinilmesi, mevcut tedarikçilerin portföyüne yeni ürünlerin eklenmesi, yeni ürün kategorilerinin eklenmesi ve stratejik stok alımları gibi nedenlerin de etkisiyle farklı dönemlerde değişiklik gösterebilmektedir. Ayrıca, tedarikçiler ile Şirket arasındaki ödeme koşulları zaman zaman değişebilmektedir. Şirket'in ödeme vadeleri, tedarikçiler tarafından sunulan erken ödeme indirimi gibi teşvikler nedeniyle değişebilmektedir.

Etkin tedarik zinciri, teknik servis ve stok yönetimi ile birlikte Şirket'in sunduğu katma değerli hizmetler müşterileri ve tedarikçileri için değer yaratmaktadır.

Katma Değerli Hizmetler

Şirket, en basit üründen uzmanlık ve deneyim isteyen ürünlere kadar birçok kategorideki bilgi teknolojisi ürününün dağıtımını gerçekleştirmektedir. Dolayısıyla Şirket, hem geleneksel hem de katma değerli distribütörlük modelleriyle faaliyetlerini yürütmektedir. Şirket katma değerli hizmetlerinin, kendisini rakiplerinden ayırtan en önemli özelliği olduğunu düşünmektedir. Şirket müşteri ile iş geliştirme yanısıra, satış öncesi ve sonrası operasyonları yürütmekle birlikte, Şirket'in teknoloji merkezleri yüksek kaliteli kavram kanıtı (proof of concept) çalışmalarını da hayata geçirebilen 2 demo merkeziyle faaliyet göstermektedir.

Şirket'in taşıma ve teslimat hizmetlerinde dışarıdan hizmet alınması Şirket'e operasyonel verimlilik ve esnek bir altyapı sağlamaktadır. Ayrıca, Şirket "10'dan 10'a Sevkiyat" hizmeti ile Türkiye'nin belirli şehirlerindeki (İstanbul, Ankara, Bursa, Yalova, Kocaeli, Sakarya) müşterilerine 12 saatte teslimat imkânı sunmaktadır. Şirket bu hizmet ile sektördeki genel uygulama dâhilinde saat 17:00'da sona eren kargo kabul saatinden farklı olarak saat 22:00'a kadar sipariş alabilmekte ve sevk edebilmektedir. 31 Aralık 2020 tarihinde sona eren mali yılda, 29.721 ayrı noktaya 1,3 milyonun üzerinde kutu teslimatı yapılmıştır. Bu teslimatların %49'u dış hizmet alımı yoluyla sağlanan Penta logolu araçlar ile yapılmıştır. Şirket'in dijital dağıtım ağı sayesinde, yazılım ürünlerinin nihai teslimi birkaç saat içinde yapılabilmektedir.

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Ordu Bulvarı, Sütlüce Bölgesi, Katte Yolu
Kartal, İstanbul / Türkiye
Sicil No: 274114 / Mersis No: 08330021999990001
E-posta: info@pentatek.com.tr

Sinan Güçlü

Bülent Horay Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.

30 Nisan 2021

Şirket, Penta Depom aracılığıyla, müşterilerine münhasır bir fiziki depolama alanı ve internet üzerinden stok yönetim imkânı sağlamaktadır. Bu sayede Şirket'in müşterileri, satın aldıkları ürünleri güvenle Şirket'in depolarında saklayabilmekte ve yine Şirket'in nakliye hizmetlerini kullanarak, talep edilen tarihte belirtilen teslim noktalarına nakledebilmektedir. 2020 yılında, Penta Depom aracılığıyla sunulan hizmetlerden yaklaşık 150 müşteri faydalanmıştır.

Şirket, müşterileri ve tedarikçileri için pazarlama hizmetleri, satış öncesi hizmetler, içerik oluşturma, satış kanalı yönetimi hizmetleri ve gerekli olduğu durumlarda nihai kullanıcı iletişimi hizmetleri vermektedir. Örneğin, Şirket, tedarikçi bütçelerinden karşılanan pazarlama etkinlikleri ve kampanyaları, eğitici internet seminerleri (Penta Yayın Kuşağı) ve ihtiyaca özel çözümlerin üretilmesi için müşterilerle birebir toplantılar da dâhil olmak üzere iş geliştirme faaliyetleri düzenlerken, şirket bünyesinde bulunan uzmanlaşmış teknoloji merkezleri (Penta Teknoloji Merkezi ve Penta Baskı Teknolojileri Merkezi) sayesinde ihtiyaca yönelik şekillendirilen demo, ürün konumlandırma, yazılım ve donanım birlikteliklerinin simülasyonu ile kavram kanıtı gibi teknik iş geliştirme çalışmaları da yapılabilmektedir. 2020 yılında Penta Teknoloji Merkezi'nde gerçekleştirilen 104 farklı iş geliştirme aktivitesinde 787 müşteriye teknik sunum yapılırken, aynı dönemde Penta Baskı Teknolojileri Merkezi'nde 12 demo ile 46 farklı müşteriye erişim sağlanmıştır. 2020 yılında Penta Yayın Kuşağı bünyesinde 4.949 müşteriye yaklaşık 9.500 dakikalık naklen yayından oluşan 169 adet internet semineri gerçekleştirilmiştir. Şirket, faaliyetlerini müşteri ve tedarikçi ihtiyaçlarına göre konumlandırmaktadır. Bu sebeple Şirket'in sunduğu geniş çaplı katma değerli hizmetler söz konusu ihtiyaçlara göre şekillenmektedir. Bu kapsamda 2020 yılı boyunca gerek tedarikçiler, gerek müşteriler ile birlikte/onlar adına gerçekleştirilen 28 çevrimiçi ve yerinde etkinlikte uçtan uca pazarlama operasyon desteği sağlanarak, organizasyonlarda 1.673 katılımcı ağırlanmıştır.

Tüm bunlara ek olarak ise Şirket'i rekabette öne çıkaran yönlerinden biri yıllar içerisinde geçirdiği ve hala devam etmekte olan dijital dönüşümüdür. Şirket'in dijitalleşmesi kendi günlük faaliyetlerinin veriminin artmasını sağlamanın yanı sıra Şirket müşterileri ve Şirket'in entegre iş ortağı olan tedarikçileri için de verimlilik sağlamaktadır. Şirket müşterilerine otomatikleştirilmiş ve dijitalleştirilmiş altyapı sunmaktadır. Şirket'in Bayinet ile uçtan uca entegrasyon, sipariş ve teslimat yönetim süreçleri ve abonelik yönetim uygulamaları ile tedarikçilerin ürünlerini piyasaya etkin bir şekilde ulaştırması ve müşteriler için tek noktadan hizmet sağlaması amaçlanmaktadır. Bayinet, Şirket'in kendi geliştirdiği ve müşterilerine özel bir e-ticaret sitesi olup, aynı zamanda Türkiye'de teknoloji sektöründeki ilk B2B e-ticaret sitesidir. 2020 yılında Bayinet yaklaşık ortalama 2.600+ günlük sisteme giriş ve 250 adet günlük sipariş almıştır.

Bayinet iş dünyasının ihtiyaçlarına cevap veren, uygun maliyetli ve müşteri odaklı çözümler sağlamak üzere geliştirilmiştir. Bayinet'in müşterilere sunduğu rahat sipariş yöntemi, Şirket'in müşteri hizmetlerinin seviyesini de arttırmaktadır. 2020 yılında Şirket, Bayinet üzerinden 3.100 tekil müşteriye satış yapmıştır. Sipariş dışında genel hizmetlerden toplam 8.898 bayi faydalanmıştır. Bayinet, 2016 yılında kullanıcı dostu bir arayüzle BayinetV3 uygulaması altında yeniden tasarlanmıştır. Tasarım sürecinde Şirket'in tüm iş ortakları, özellikle kullanıcı deneyimi (*user experience*) metodolojisinin uygulandığı ekran tasarımı sürecinin tüm aşamalarına doğrudan katılmıştır. Akıllı telefonlar ve tabletler gibi tüm mobil cihazlarla uyumlu olması için BayinetV3 minimalist ve modern bir yaklaşımla tasarlanmıştır. Bunlara ek olarak, Şirket mobil cihazlarda kullanılmak üzere Bayinet mobil uygulamasını da geliştirmiş olup bu uygulama; ürün arama, ürün incelemesi, sipariş verme, ödeme yapma, ürün garantisi ve ürün arıza takibi gibi özellikleri de içermektedir. Hâlihazırda söz konusu uygulama, iOS ve Android işletim sistemli mobil cihazlarda kullanılabilir. Nihai kullanıcılar ise bu uygulamayı yalnızca ürün incelemesi, garanti ve ürün arıza takibi için kullanabilmekte olup, sadece nihai kullanıcılara önerilen fiyatları görebilmektedir. Uygulamalar zamanın ihtiyaçlarına göre geliştirilmeye ve güncellenmeye devam etmektedir.

Müşterinin Bayinet aracılığıyla ilettiği sipariş için, otomatik olarak sipariş öncesi stok kontrolü ve kredi limiti teyidi yapılmakta ve ardından SAP sisteminde sipariş kaydı oluşturulmaktadır. Bunun üzerine, ilgili sipariş yerine getirilmek üzere derhal depo personelinin elindeki taşınabilir cihazda görüntülenmektedir. Daha sonra

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçeltek

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi Nispetiye Yolu
No:11 Kat:3 34775 Ümraniye / İstanbul
Büyükdere Sokak No:51 20271380

Sinan Güçlü

Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.

77



30 Nisan 2021

ürünler müşterinin faturası ve teslimat makbuzu ile birlikte belirlenen adrese gönderilmektedir. Şirket doğrudan nihai kullanıcılara fatura düzenlememektedir.

Bayinet platformu, Şirket müşterilerine çok sayıda imkân ve fayda sağlamaktadır:

- Müşteriler, geçmiş siparişlerini, faaliyette buldukları satış kanallarını ve tedarikçilerle Şirket arasındaki işbirliklerini de içeren çeşitli göstergelere bağlı olarak kendileri için belirlenen özel fiyat ve kampanyaları görebilmekte, Bayinet üzerinden sipariş süreçlerini takip edebilmektedir.
- Bayinet ile ilgili tedarikçinin altyapı sistemleri arasındaki dijital entegrasyona bağlı olarak (tedarikçinin sisteminin izin verdiği ölçüde), müşteriler belli bir projeye ilişkin fiyat talebi yönelttikleri takdirde, tedarikçi tarafından belirlenen özel fiyatı da görebilmektedir. Ayrıca müşteriler siparişlerini takip edebilmekte, Penta Depom aracılığıyla depolardaki saklama işlemlerini yürütebilmekte ve manuel bir işleme gerek kalmaksızın ürün sevkiyatlarını belirledikleri noktalara yönlendirebilmektedir.
- Bayinet platformunda ayrıca kolayca kullanılabilen bir karşılaştırma aracı ile ürün karşılaştırmaları yapmak da mümkündür. Bu araç ayrıca gösterilen ürünleri müşterinin tercihlerine, yakın tarihte vermiş olduğu siparişlerine ve benzer kıstaslara göre optimize etmektedir.
- Tedarikçinin sisteminin bu özelliğın kullanılmasına izin vermesi kaydıyla, platform siparişleri otomatik olarak tedarikçiye iletebilmektedir.
- Faturaların takibi yapılabilmekte ve faturalar birkaç dakika içinde oluşturulabilmektedir.
- Her bir siparişle birlikte müşteriye bir elektronik posta mesajı gönderilmekte, gerekli olduğu takdirde nihai kullanıcı ve sözleşme bilgilerine de bu elektronik posta mesajında yer verilmektedir.
- Müşteriler, Bayinet'in "Fiyat Talebi" fonksiyonunu kullanarak, Şirket'in ürün yönetim ekibi kanalıyla projeleri için tedarikçilerden özel fiyat taleplerinde bulunabilmektedir.
- Müşteriler, gerçek zamanlı olarak sipariş ve sevkiyatlarını takip etme ve/veya değiştirme ve ayrıca kendilerine ilişkin kredi limiti, ödeme, satın alma ve ilgili diğer rapor kayıtlarını izleme imkânına sahiptir.
- Ödemeler, bankaların sağladığı 3D/Sanal POS güvenlik seçenekleriyle güvenli bir şekilde yapılmakta ve kolayca kullanılan sipariş ve ödeme geçmişi arayüzleri sayesinde izlenebilmektedir.
- Müşteriler, Bayinet aracılığıyla ürün iade süreçlerini takip edebilmektedir.
- Müşteriler, hatalı veya yenilenmiş ancak kullanılabilir nitelikteki ürünlerin indirimli olarak satışa sunulduğu Penta outlet hizmetine de erişim imkânına sahiptir.
- Pazaryerleri entegrasyonları ve sipariş seçenekleriyle; özellikle pandemi döneminde ve Kasım ayı kampanyalarıyla artan hizmet ihtiyacı bayilerimizin bu durumu avantaja çevirmesine yardımcı olmaktadır. Bu özellikler Penta Depom, kargo gibi hizmetlerimizle entegre çalışmaktadır.

Şirket'in dijitalleşmesi kapsamında internet tabanlı müşteri ilişkileri yönetimi kullanılmaktadır.

Bu bağlamda; Microsoft CRM, Şirket'in müşteri görüşmelerini planlamasını, kaydetmesini, izlemesini, bildirmesini ve takip etmesini sağlayan bir uygulamadır. Bu sayede Şirket, olumlu müşteri ilişkilerini bireylere bağımlı kalmaksızın sürdürmekte ve müşteri ilişkilerine ilişkin stratejisini daha iyi uygulamaktadır.

Müşterilere sunulan uygulamalardaki gelişmelere paralel olarak şirket iç süreçlerinde kullanılan uygulamalarda da geliştirme ve yatırımlar devam etmektedir. Süreç çalışmalarına pandemi döneminde de devam edilerek ortaya çıkan dijitalleşme fırsatları projelendirilerek yürütülmektedir. Mevcut dijital altyapı sayesinde uzaktan çalışma dönemine geçiş ile eş zamanlı olarak işimizi en yetkin şekilde yürütebilmemiz

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Orta Anadolu Sanayi Bölgesi Nato Yolu
4.Caddesi No: 1/34/75 Ümraniye / İstanbul
Büyük Müktefeler 61802/1330

Sinan Güçlü

Bülent Korkut Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.

İŞ YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.



30 Nisan 2021

mümkün olmuştur. Microsoft 365, Teams ve Sharepoint gibi cloud teknolojiler ile şirket içi iletişim ve etkileşim artırılarak verimlilik sağlanmıştır. Tüm bunlar gerçekleştirilirken Disaster Center, SOC ve birçok güvenlik yazılımı yatırımı yapılarak iş sürekliliği ve bilgi güvenliği konularında da önemli adımlar atılmıştır. Bu kapsamda 2018 yılında ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi sertifikasını almıştır.

Söz konusu başarılı uygulamalar karlılığı artırmanın yanı sıra müşteri ve tedarikçi bağlılığını da artırmaktadır.

Şirket'in Stratejisi

Şirket, pazar içerisindeki faaliyetlerini sürdürebilmek ve konumunu ileri taşımak için pazarın gereksinimleri doğrultusunda çeşitli stratejiler geliştirmektedir.

Penta, kurulduğu günden bu yana teknolojiadaki uzmanlığı, operasyonel verimliliği, farklı finansal çözümleri, güçlü dağıtım zinciri ve bilgi teknolojisi altyapısı ile iş ortaklarının daha verimli, daha kârlı ve rekabetçi olmaları hedefi ile çalışmaktadır. Bu misyon doğrultusunda Türkiye'de sağlıklı ve sürdürülebilir bir büyüme sağlamak amacıyla Şirket, kendi stratejilerini tedarikçilerinin stratejilerine uygun olarak belirlemekte ve yeni iş modellerine uyum sağlama konusunda mevcut iş ortaklarını desteklemektedir.

Şirket'in faaliyetlerine ilişkin stratejik öncelikleri şunlardır:

- **Şirket'in kurulduğu günden beri ana stratejisi her bir paydaşın mutlu edilmesi**

Şirket; paydaşlarını çalışan, tedarikçi, müşteri ve hissedar olarak tanımlar.

İnsanı insan yapan saygı, sevgi, vicdan ve sadakat gibi kavramlar Şirket'in tüm değerlerinin merkezidir. Buna bağlı olarak Şirket çalışanların eğitim ve gelişimi için kapsamlı çalışmalar yürütmektedir. 2020 yılında tüm çalışanların dâhil olduğu toplam 6.834 saat eğitim düzenlenmiştir. Ayrıca Şirket; çalışanların mutluluğu için yürüttüğü çalışmaların neticesinde Yıldız Holding'in pandemi döneminde yaptığı "Çalışan Bağlılığı" ve "COVID 19 Deneyimi" anketinde 10 üzerinden sırasıyla 9,3 ve 9,4 puan alarak grup şirketleri arasında en yüksek puanı alan şirket olmuştur.

Şirket, daha iyi hizmet sunmak ve daha iyi bir iş ortağı olmak için tedarikçi stratejilerinin kavranması ve başarıyla uygulamaya geçirilmesi için çalışmalar yürütmektedir. Şirket, son 5 yılda yeni sözleşmeler imzalayarak ve 20'den fazla iş planı sürecine katılıp bu süreçler neticesinde ürün portföyüne 15'ten fazla yeni marka eklemiştir. Ayrıca, yürütülen distribütör değerlendirme süreçleri sonucunda son 5 yılda Şirket'in kayda değer bir tedarikçi sözleşmesi feshedilmemiştir. Şirket yönetimi, portföyüne daha fazla marka ve kategoriye dâhil ederek dünyadaki teknolojik pazar eğilimlerini takip etmektedir. Şirket, tedarikçilerini müşterileri gibi görmekte olup, Şirket'in en önemli hedeflerinden biri tedarikçilerinin ihtiyaçları ve taleplerini karşılayabilmektir. Bu kapsamda, Şirket tedarikçilerine birçok farklı katma değerli hizmet sunmaktadır. Örneğin, Penta Teknoloji Merkezi satış öncesi ihtiyaçları karşılamakta ve Penta Yayın Kuşağı müşterilerin eğitiminde kullanılmaktadır. Müşterilere sağladığı imkânları geliştirmesi, Şirket'i tercih edilen bir iş ortağı konumuna getirmektedir.

Şirket, 10'dan 10'a Sevkiyat, Penta Depom, Penta Yayın Kuşağı, Penta Teknoloji Merkezleri vb. katma değerli hizmetlerini geliştirerek müşteri memnuniyetini ve yaygınlığını artırmaktadır.

Şirket, sağladığı iş geliştirme ve kavram kanıtlama desteği, pazarlamaya yönelik iş birliği, ürünlerin tanıtılması konusunda destek, pazara hazırlık için ürün değerlendirmelerinin yapılması ve satış öncesi ve sonrası destek hizmetleri (teknik servis ve müşterilerin ürünleri deneyebileceği alanlar) sayesinde, müşteri sayısını artırmaktadır.

Şirket, çalışan, müşteri ve tedarikçi mutluluğunu gözetirken, merkeze Şirket değerinin maksimize edilerek hissedar memnuniyetinin sağlanması ve sürdürülmesini koymuştur. Bu doğrultuda, Şirket kaynaklarının en doğru şekilde kullanılmasını teminen; karlılık ve nakit akışın marka ve müşteri bazlı takibi yapılmakta, net işletme sermayesinin verimli ve etkili şekilde yönetilmesi öncelikli hedefler arasında yer almaktadır. Şirket alt

Penta Teknoloji Ürünleri
Danışmanlık Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Danışmanlık Ticaret A.Ş.

GÖZDE GİRİŞİM SERMAYESİ
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

Sinan Güçlü

Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

iş alanlarını, sürdürülebilir büyüme yanında karlılık ve nakit akış yaratma kabiliyetleri açısından da incelemekte, gerek gördüğü durumlarda kaynaklarının dağılımında değişiklikler yapabilmektedir. Şirket'in son 3 yılda operasyonel verimlilik ve karlılık gelişimi bunun sonucunda meydana gelmiştir.

Bu doğrultuda; Şirket'in hasılatı 2018'den 2020'ye %60,4 büyüme kaydederken, net işletme sermayesindeki büyüme %16,5'te kalmış, FAVÖK marjı ise 2018'de %3,8'den 2020'de %5,6'ya yükselmiştir. Benzer şekilde, Şirket son 3 yılda sürekli pozitif operasyonel nakit akış yaratmış, 2020 yılında 2018'e göre %36,4 büyüme ile işletme faaliyetlerinden elde edilen net nakit 223,2 milyon TL olarak gerçekleşmiştir.

• **Şirket süreçlerinin ve Şirket ile tedarikçi ve müşteriler arasındaki süreçlerin dijitalleştirilmesinin sürdürülmesi**

Şirket, tüm süreçlerini dijitalleşme üzerine inşa etmiştir. Bu bağlamda, tedarikçiler ve müşterilerle olan ticari ilişkilerden operasyonel faaliyetlerine kadar tüm iş akışını dijitalleşmeden en yüksek düzeyde fayda sağlayacak şekilde organize etmiştir.

Müşterilerle ilişkilerin sorunsuz şekilde yönetilmesi için bir yandan satış süreçleri dijitalleştirilirken, diğer yandan satış ekiplerinin yerinde ziyaretleri ve uzaktan iletişim yoluyla müşteri ilişkileri en üst düzeyde tutulmaktadır. Ayrıca, Bayinet B2B platformu aracılığıyla Şirket'in müşterilerine bütün işlemlerini dijital ortamda tamamlama ve izleme imkânı sunulmaktadır. Şirket'in dağıtımını yaptığı yazılım ürünlerinin satış sürecini üyelik sistemleri de dâhil olmak üzere gelen tüm siparişleri herhangi bir insan kaynağına gerek olmaksızın otomasyona geçirmeyi başarmıştır.

Şirket, süreçlerini sürekli olarak iyileştirmeye devam etmektedir. Süreç çalışmalarının sürekliliğini ve süreçlerin güncelliğini sağlamak amacıyla organizasyonunda gerekli düzenlemeleri de yaparak süreç metodolojisini geliştirmiştir ve bu çalışmalar kapsamında belirlenen öncelikler doğrultusunda iyileştirmelere devam etmektedir. Şirket, süreç çalışmaları ile ortaya çıkan dijitalleşme fırsatlarını değerlendirmektedir.

Şirket sektörün geçirdiği değişimleri iyi analiz ederek, e-ticaret satışlarının artacağı öngörüsüyle bu konudaki yatırım ve geliştirmelerine uzun zaman önce başlamış, e-ticaretin çeşitlenmesi ile de tedarikçilerin ve müşterilerin farklı alanlarda ortaya çıkan ihtiyaçlarını da karşılamıştır. Bu çerçevede sektöre sunduğu pazaryeri entegrasyonları sayesinde müşterilerine ilgili e-ticaret platformlarında satışa sunacağı ürünlerin satın alınmasından yayınlanmasına ve satış sonrasındaki lojistik hizmetlerine kadar olan tüm süreçte gerekli altyapı ve hizmetleri tam otomasyonla sağlamıştır. Müşterilerinin ihtiyacı doğrultusunda Şirket'in sevkiyat avantajlarından faydalanmaları ve son noktaya sevkiyat hizmeti, isterlerse Penta Depom seçeneği ile depolama hizmetini de bütünlük almaları sağlanmıştır. Bu şekilde müşteri memnuniyetini artırmış ve bu kanaldaki satışlara da olumlu katkı sağlamıştır.

Şirket ayrıca ilave satış imkânlarını tespit edebilmek adına müşteri satın alım eğilimlerini daha kapsamlı olarak anlamayı ve analiz etmeyi sağlayacak veri analizlerine daha fazla yönelmeyi de hedeflemektedir. Müşterilerin satın alım trendleri üzerinde daha kapsamlı bilgi sahibi olmak, bu trendleri analiz etmek ve ek satış imkanlarının tespit edilmesi adına Şirket, Bayinet'e veri analizi sistemleri (*data analysis systems*) de entegre etmiştir. Bu entegrasyon sayesinde, Şirket müşterilerinin Bayinet kullanıcılarını kişiselleştirebilmekte ve böylece, Şirket bu kullanıcılara, ilgilendikleri ürünleri ve bu kişilere yönelik özel kampanyaları sunabilmektedir. Şirket, bu uygulamanın hem Şirket hem müşteriler hem de tedarikçiler için fayda sağlayacağını düşünmektedir. Söz konusu veri analizi ve kişiselleştirme sayesinde Şirket hem müşterilerinin hem de sektörün eğilimlerini takip edebilmektedir. Ayrıca, Satış & Pazarlama ve operasyonel mevcut raporlamaların cloud (*bulut teknolojisi*) üzerinden çalışanlara sunulması hedeflenerek bu amaçla "Power BI" teknolojisi konumlandırılmıştır, yaygınlaştırılmaya devam edilmektedir.

Tedarikçiler ile yapılan entegrasyonlara ağırlık verilerek, anlaşma sağlanan global tedarikçiler ile uçtan uca ürün, sipariş ve faturalandırmada tam otomasyon ile entegrasyonlar gerçekleştirilmiş, yazılım ürünlerinde son

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.
penta teknoloji ürünleri dağıtım ticaret a.ş.
Ordu İli, Sanzlı Bölgesi, Nispetiye Yolu
14061 Mevkii, 51700 Trabzon / Türkiye
0362 281 00 00 / 0362 281 00 00

Sinan Güçlü

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Bülent Körüç Aksoy

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

kullanıcıya kadar bilgilendirme yapılması sağlanmıştır. Diğer global tedarikçiler ile çalışmalara devam edilmektedir.

Şirket dijitalleşme stratejisi kapsamında iş sürekliliği, bilgi güvenliği ve yasal mevzuat konularını önceliğine almıştır. Bu amaçla 2017 yılında Antalya'da "Disaster Center" olağanüstü durum merkezini devreye almıştır. Sunulan BT servislerinin öncelikle RPO (*recovery point objective- kabul edilebilir veri kaybı*) ve RTO (*recovery time objective- kabul edilebilir kesinti süresi*) değerleri belirlenerek bunlara uygun şekilde gerekli altyapı ve veri senkronizasyonu sağlanmıştır. Her yıl yapılan düzenli kullanıcı testleri ile çalışırılığı ve güncelliği kontrol edilmektedir.

Güvenlik olaylarını 7/24 izlemek ve yapıyı geri beslemelerle iyileştirmek amacıyla 2020 yılında SOC hizmeti devreye alınmıştır. Buna paralel gerekli görülen birçok güvenlik yazılımına yatırım yapılarak risklerin minimize edilmesi hedeflenmiştir.

Şirket, dijitalleşme çalışmalarıyla geçtiğimiz yıllarda hem sektör içi hem sektör dışı ödüller almıştır. 2015 yılında Accenture ve Vodafone¹ tarafından gerçekleştirilen Dijitalleşme Endeksi sonucunda, Bilgi ve İletişim Teknolojileri Ekipmanlarının Toptan Ticareti kategorisinde "Sektör Lideri" ve 2016 yılında Yıldız Holding² tarafından Senenin Yıldızları ödüllerinde "Dijital Liderlik" olmak üzere iki ödüle layık görülmüştür.

• **Tüm bilgi teknolojileri ihtiyaçlarını karşılamak için çözüm önerilerinin artırılması**

Şirket teknoloji alanında faaliyet gösteren global tedarikçilerin ürünlerinin pazara sunulması konusunda 30 yılı aşkın tecrübeye sahiptir. Bu kapsamda Şirket, hem tüm bilgi teknolojileri ihtiyaçlarını karşılamak hem de istikrarlı bir büyüme ve karlılık için değişen pazar koşulları, müşterilerin satın alma alışkanlıkları, sürekli gelişen teknoloji ve tedarikçi stratejilerine en iyi şekilde uyum sağlamaktadır.

Diğer taraftan son dönemde Türkiye'yi ve tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi süreci ile birlikte artış gösteren uzaktan çalışma, uzaktan eğitim gibi insanların fiziksel bağımsızlığına yönelik eğitimlerin desteklenmesi için de en önemli unsurlardan biri teknoloji kullanımı olmuştur. Şirket zengin kategori portföyü ve ürün çeşitliliğinin yanı sıra yaygın müşteri ağı ile birlikte teknolojiyi kullanıcılarla buluşturmaktadır.

Şirket, kurumsal ürünlerde bilgi teknolojileri güvenliğinden üç boyutlu yazıcılara, nesnelerin internetine (*internet of things, IoT*) ilişkin cihazlardan robotik teknolojilere kadar, bireysel ürünlerde ise bilgisayarlardan çevre birimleri ve aksesuarlara kadar büyüme potansiyeli olan kategorileri takip etmektedir. Bu kategorilerde yer alabilmek için, yeni tedarikçi ilişkileri kurulması, yeni çalışanlar istihdam edilmesi ve yeni satış kanalları geliştirilmesi gerekmektedir.

Bilgi teknolojileri distribütörlüğü, temel olarak 3 şekilde elde edilmektedir: (i) iş planı hazırlama süreçleri sonucunda yeni distribütörlük elde edilmesi, (ii) mevcut tedarikçiler ile olan ilişkilerin artırılması ve (iii) diğer distribütörler ile birleşilmesi veya bunların devralınması.

- Tedarikçiler, mevcut distribütörlerini veya pazardaki diğer distribütörleri bir iş planı hazırlama süreci ile değerlendirmektedir. Söz konusu süreç bir iş planı hazırlama süreci olup, süreç içinde distribütörlerden organizasyonel yapılarını, finansal imkânlarını, lojistik, dijitalleşme, sistemsel imkânlarını, satış ve pazarlama yeterliliklerini, ürün portföylerini ve sair hususları sunmaları beklenmektedir.
- Şirket'in Lenovo, Logitech, MSI ve HP gibi önemli tedarikçileri ile ilişkilerini derinleştirmek için gösterdiği gayretler sayesinde, Şirket bu tedarikçilerin işlerinin büyümesi ve genişlemesinden menfaat

¹ <https://webrazzi.com/2015/11/19/accnture-dijitallesme-endeksi-turkiyede-en-hizli-dijitallesen-sektorler/>

² <http://www.haberturk.com/ekonomi/is-yasami/haber/1405596-senenin-yildizlari-2016-yilinda-yildiz-holdinge-42-milyon-dolar-katki-sagladı>

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özcelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.

Sinan Güçlü

Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

elde etmiştir. Buna örnek olarak Şirket, dağıtıcılığını yaptığı Logitech markasında mevcut ürünlerinin yanı sıra Logitech'in video konferans kameralarına yaptığı yatırım neticesinde işlerini genişletmiştir.

- Yeni tedarikçiler ve müşteriler ile iş ilişkilerinin kurulmasının bir başka yolu da sektördeki Şirket'in diğer distribütörler ile birleşmesi veya bunları devralmasıdır. Bu kapsamda Şirket, bugüne kadar, portföyüne yeni distribütörlük anlaşmalarını, yeni müşterileri, yeni tedarikçileri ve yeni ürün segmentlerini katmak için başarılı bir şekilde başka şirketleri satın almış veya bu şirketlerle birleşme işlemleri gerçekleştirmiştir.

Geçmişte Şirket, faaliyetleri kapsamında tüm bu imkânlardan yararlanmış olup, Şirket deneyimi sayesinde yüksek büyüme potansiyeline sahip sektörlerle de ulaşmayı ve böylece sektördeki tüm bilgi teknolojileri ihtiyaçlarını karşılamayı hedeflemektedir.

Mevzuat ve Ruhsatlar

Şirket'in faaliyetleri Türk kanunlarına ve yasal düzenlemelerine tabi olup, bunlar çeşitli bakanlıklar aracılığıyla ulusal seviyede uygulanmaktadır. Şirket, faaliyetlerinin tabi olduğu bazı kanun ve yasal düzenlemelerin sık olarak değişikliğe tabi tutulduğunun bilincindedir. Şirket yönetimi, bu çerçevede yeni düzenlemelere uymak için gerekebilecek değişikliklerin Şirket tarafından zamanında yapılabileceği öngörülmekte olup, söz konusu yeni yasal düzenlemelere uymanın önemli nitelikte bir ek masrafa neden olması beklenmemektedir. İlgili ruhsat ve izinler de dahil olmak üzere gümrük mevzuatı, e-ticaret mevzuatı, tüketicinin korunması ve kişisel verilerin korunması gibi Şirket ve faaliyetlerine uygulanacak kanun ve sair düzenlemelere ilişkin özet niteliğindeki bilgiler İzahname'nin 6.1.4 numaralı bölümünde yer almaktadır.

7.1.2. Araştırma ve geliştirme süreci devam eden önemli nitelikte ürün ve hizmetler ile söz konusu ürün ve hizmetlere ilişkin araştırma ve geliştirme sürecinde geline aşama hakkında ticari sırrı açığa çıkarmayacak nitelikte kamuya duyurulmuş bilgi:

Yoktur.

7.2. Başlıca sektörler/pazarlar:

7.2.1. Faaliyet gösterilen sektörler/pazarlar ve ihracçı'nın bu sektörlerdeki/pazarlardaki yeri ile avantaj ve dezavantajları hakkında bilgi:

Şirket, Türkiye'de, teknoloji sektöründe, bilgi teknolojileri pazarında, teknoloji ürünlerinin B2B dağıtımı (distribütörlüğü) sektöründe faaliyet göstermektedir. Türkiye'de bilgi teknolojileri ürünleri ticareti yapan çok sayıda ve farklı profillerde firmalar olması sebebiyle tedarikçiler distribütörler üzerinden pazara açılmayı tercih etmektedirler.

Söz konusu dağıtım modeli, müşterilere Penta gibi distribütörlerden faydalanarak masraflarını azaltma ve daha verimli çalışma olanağı sağlamaktadır. Distribütörler tarafından sağlanan bu hizmetler; birden fazla üreticinin ürünlerini içeren çözümleri, ürün konfigürasyon imkanı, pazarlama desteği, farklı ödeme seçenekleri, teknik destek çözümleri, lojistik ve stok yönetimini içine alan geniş bir kapsama sahiptir.

Şirket'in müşterileri, ürün tedariki, lojistik, finansman, pazarlama ve teknik destek ihtiyaçlarının önemli bir kısmını karşılayan ve satın alma maliyetlerini ölçeklendirme kaynaklı birden fazla tedarikçiye bölen Penta gibi distribütörlerin hizmetlerinden yoğun olarak faydalanmakta, böylelikle maliyet avantajı sağlamaktadır. Bu nedenle müşteriler, tedarikçi ile aralarında doğrudan bir ilişki bulursa dahi çoğu zaman distribütörler aracılığıyla alım yapmayı tercih etmektedirler.

Teknoloji ürünleri dağıtım sektörü, müşterilerin ve tedarikçilerin ihtiyaçlarını geniş bir çerçevede karşılamayı sürdürmektedir. Bazı tedarikçiler belli müşteri ve ürün segmenti açısından müşterilere ve nihai kullanıcılara doğrudan satış yapmayı tercih etse de Şirket yönetimi, tedarikçilerin büyük çoğunluğunun farklı ürünleri ve müşterileri yönetme yetkinliğine sahip, finansal çözüm seçenekleri sunabilen, geniş bir pazara erişim imkanı

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçekik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Cayırcazade Sanayi Bölgesi, Nispetiye Yolu
4.Cadde No: 34775 Ümraniye / İstanbul
Söyleni Mükelleh Refer: 6150271330

GÖZDE GİRİŞİM SERMAYESİ
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

Sinan Güçlü

Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



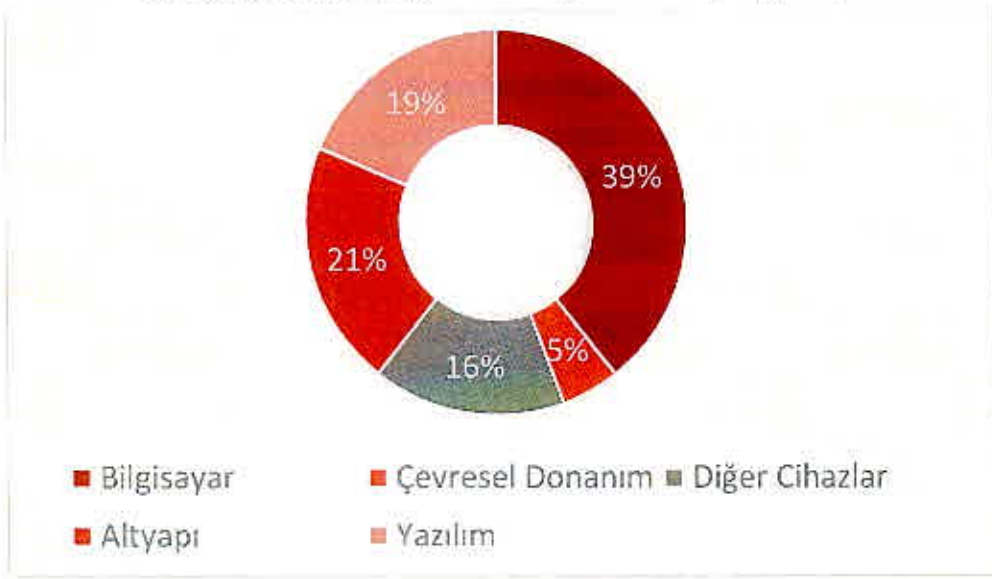
30 Nisan 2021

veren, satış öncesi ve sonrası desteği sunan ve ürünleri uygun maliyetle ve etkin bir şekilde teslim eden distribütörlerle çalışmaya devam edeceğini düşünmektedir.

Sektördeki Rekabet Ortamı

IDC verilerine göre Türkiye'deki bilgi teknolojisi harcamaları (cihazlar, altyapı ve yazılımları dâhil, ancak hizmetler hariçtir) 2020 yılında yaklaşık 4,3 milyar ABD Doları olarak öngörülmüştür. Bu tutarın yaklaşık 2,6 milyar ABD doları oluşan kısmı cihazlara (akıllı telefonlar hariç), yaklaşık 797 milyon ABD Doları yazılıma (uygulama geliştirme hariç), yaklaşık 886 milyon ABD Doları oluşan kısmı ise bilgi teknolojisi altyapısına (Alt yapı servisleri ve telekomünikasyon ekipmanları hariç) yapılan harcamalara ilişkindir. IDC verilerine göre, 2020 yılındaki yaklaşık 4,3 milyar ABD doları tutarındaki bilgi teknolojisi harcamasının %39'u bilgisayar, %19'u yazılım, %21'i altyapı, %16'sı diğer cihazlar ve %5'inin ise çevresel donanım harcamalarından oluştuğu öngörülmüştür.

2020 yılı için Ürün kategorisi olarak Şirket'in hitap ettiği Pazar



Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özgelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Şişli, Beşiktaş, Sarıyeri, B5 Blok, Nato Yolu
6.Ce Mah. No:1-34745 Ümraniye / İstanbul
Büyük Mük. Telefon: 0180273330

ÖZGÖR GİRİŞİM SERMAYESİ
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

Sinan Güçlü

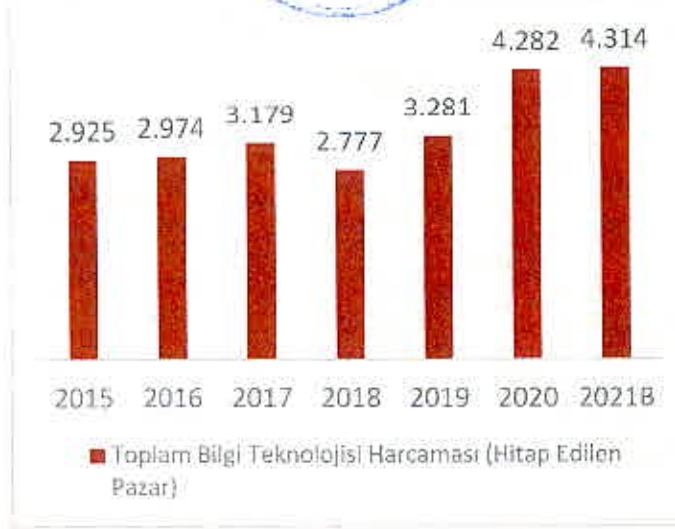
Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

Bilgi teknolojileri harcamalarının gelişimi (milyon ABD Doları)



Yine IDC verilerine göre Türkiye'deki bilgi teknolojisi harcamaları (cihazlar, altyapı ve yazılımlar dahil, ancak hizmetler hariç olmak üzere) 2018 yılındaki kur dalgalanması sebebiyle meydana gelen düşüş haricinde 2015 yılından 2020 yılına ABD Doları bazında %6,6 YBBO yakalamıştır. Özellikle son dönemde Türkiye pazarındaki tüketicilerin bilgi teknolojileri ürünlerine olan talebindeki artış ile birlikte 2019 ila 2020 yılları arasında sektörün yaklaşık %31 büyüme gösterdiği öngörülmektedir. 2021 yılının da 2020 yılı ile benzer iş hacminde olacağı IDC tarafından öngörülmektedir.

Şirket, yoğun rekabetin yaşandığı bir piyasada faaliyet göstermektedir. Ürün temin imkânları, kredi koşulları ve temin imkânları, fiyat, teslimat hızı, bilgi sistemlerinin ve e-ticaret araçlarının etkinliği, müşterilerin ihtiyaçlarına göre çözüm yaratabilme yetkinliği, ürün yelpazesinin ve eğitimlerin kalite ve derinliği, distribütörün müşteriye sağladığı hizmet ve destek gibi çeşitli unsurlar, söz konusu rekabet üzerinde etkili olmaktadır.

Bilgi teknolojisi ürünlerinin diğer ürünlere göre daha yüksek olan ortalama satış fiyatları, ciro açısından hacim sağlamaktadır. Bununla birlikte, yeni teknolojilerin ortaya çıkmasıyla bilgi teknolojisi ürünlerinin kullanım ömrü her geçen gün kısalmakta ve bu durum fiyat dalgalanmalarına neden olmaktadır. Bu unsurların ürün stratejileri üzerinde etkili olması nedeniyle, distribütörler iş hacimlerini ve kâr marjlarını rekabetten korumak amacıyla yeni pazarlama yöntemleri bulmaya yönelmektedir.

Piyasadaki bilgi teknolojisi ürünleri, nihai kullanıcılara çok sayıda Şirket müşterisi aracılığıyla ulaştırılmaktadır. Bu müşteriler, sattıkları ürünleri genel olarak kendilerine en uygun teklifleri sunan kaynaklardan tedarik etmektedir. Bu sebeple sektörde, müşteriler ile distribütörler arasında bağlayıcı hükümler bulunan bir sözleşme bulunmamaktadır. Müşteriler, satın alma kararlarını distribütörlerin gücüne, sundukları imkânlarla ve yetkinliklerine göre vermektedir. Diğer rekabet unsurları arasında, ürünlerin kendileri (ürünlerin dağıtımını birden fazla distribütör tarafından yapıldığında) ve distribütörün müşteri taleplerini karşılamaya ilişkin kapasitesi ve istekliliği yer almaktadır.

Şirket, İndeks, Armada, Tech Data ve Arena gibi ülke çapında faaliyet gösteren bilgi teknolojisi ürünü distribütörlerini ve ayrıca bölgesel ve yerel bazda Türk distribütörleri de içeren diğer distribütörlerle rekabet içindedir. Tedarikçiler, müşteriler ve nihai kullanıcılar arasındaki bazı doğrudan satış ilişkileri de sektördeki rekabet ortamında değişikliklere neden olabilmektedir. Bu çok yönlü rekabet, distribütörleri hem müşterileriyle hem de tedarikçileriyle yeni iş yapma yöntemleri bulmaya zorlamaktadır. Sonuç olarak, net bir

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Orhanlı Sermaye Dağıtım Yatırım Yatırımları
4.Cad. No:1 34727 Ümraniye / İstanbul
Tic. Sic. No: 271330

Sinan Güçlü

Bülent Koryu Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

pazara açılma stratejisine ve vizyonuna sahip olmak, bu piyasada rekabet edebilmek açısından önemli bir faktördür.

Yukarıda belirtilen faktörler ve belirsiz piyasa koşulları nedeniyle, Şirket, bir katma değerli distribütör olarak, müşterileri ve tedarikçileriyle iş yapma yöntemlerini iyileştirmek ve geliştirmek için sürekli çaba göstermektedir. Bu çerçevede, Şirket, tedarikçi ve müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkararak sürdürülebilir bir büyüme sağlamayı hedefleyen proaktif bir distribütör olarak hareket etmektedir. Şirket'i rakiplerinden ayıracak yenilikçi çözümler, kendine özgü ve benzersiz hizmetlerin ve araçların yaratılması için yatırım yapılmakta, müşterilere ve tedarikçilere daha iyi hizmet sunmaya yönelik bir iş anlayışıyla hareket edilmekte ve bunların geliştirilmesi için sürekli çaba gösterilmektedir. Dolayısıyla, Şirket yönetimi, taleplerin sürekli değişiklik gösterdiği bir piyasada dahi tedarikçilerin ürünlerini Şirket gibi distribütörler aracılığıyla satmayı sürdüreceğini, bunun da Şirket'in geniş müşteri tabanına erişim imkanlarıyla ve tedarikçilere maliyet açısından son derece avantajlı ve etkin bir şekilde hizmet sunmasıyla bağlantılı olduğunu düşünmektedir. Şirket'in lojistik imkânları ve ayrıca satış ve pazarlama ile kredi ve ürün yönetimi alanlarındaki deneyimi sayesinde, tedarikçilerin bir yandan pazar payları artarken, diğer yandan satış, stok ve teslim maliyetleri düşmektedir.

Şirket, 15 tanınmış tedarikçinin Türkiye'deki tek distribütörü olmasını da sektördeki rekabet içinde Şirket için bir avantaj oluşturduğunu düşünmektedir. Bu durum, Şirket'in teknoloji sektörü içindeki itibarını da güçlendirmekte olup, ayrıca Şirket'in hem tedarikçi hem de müşterileri nezdindeki itibarını artıran üstün operasyonel başarısının ve kabiliyetlerinin göstergesidir. Bunun yanı sıra, Şirket'in tedarikçi ve müşterileriyle olan ilişkilerini güçlendirmesini ve bu kişilerle gelecekteki ticari anlaşmalarını geliştirmesini mümkün kılmaktadır.

Bunlara ek olarak, Şirket tarafsız şirketler grubu olan Bilişim 500 tarafından sektör içinde muteber bir şirket olarak belirtilmiştir. Bu kapsamda, BTHaber'in hazırladığı "Bilişim 500 - İlk 500 Bilgi, İletişim ve Teknoloji Şirketleri" adlı araştırmasında³, Yazılım, Ağ Donanımı, Baskı Sistemleri ve Masaüstü Bilgisayar ve OEM (Original Equipment Manufacturer) Ürünleri ürün grupları için Şirket birinci sırada yer almıştır.

Şirket yönetimi, Şirket'in hasılat, brüt kar ve FAVÖK açısından önemli bir büyüme ortaya koyduğunu düşünmektedir. Hasılat açısından, 2018 ile 2020 yılları arasında TL bazında %26,6'lık bir YBBO yakalanmıştır. Şirket'in büyümesi, brüt kâr ve FAVÖK'te kayda değer artışlardan da görülmektedir. 2018 ve 2020 yılları arasında TL bazında brüt kar %36,1'lik bir YBBO ile, FAVÖK ise %52,4'lük bir YBBO ile artmıştır.

Bununla beraber, Mayıs 2014'ten beri Şirket rekabet danışmanlığı hizmetleri almakta olup, ayrıca bu hizmetlerle ilgili olarak Şirket organizasyon yapısı içinde bir Rekabet ile Uyumluluk Programı da uygulanmaktadır. Şirket, her ay bu danışmanlar ile danışma toplantıları gerçekleştirmekte, fikir alışverişini yapmakta ve mevcut konuları değerlendirmektedir. Şirket ayrıca düzenli eğitimler ile çalışanlarının da bu konudaki farkındalığını da artırmaktadır. Bunun yanı sıra, Şirket organizasyon yapısı içinde bir Symantec Veri Kaybını Önleme programını da kullanmaktadır ve kişisel verilerin korunmasına ilişkin mevzuatı ve güvenlik prosedürlerini takip etmektedir.

Ayrıca Şirket iş süreçlerini, Entegre Yönetim Sistemi çalışmalarının bir parçası olarak tedarikini sağladığı tüm ürün ve hizmetleri de kapsayacak şekilde uluslararası kabul gören standartlara uyumlu hale getirerek sertifikalandırmıştır. Bu kapsamda Şirket'in 5 sertifikası bulunmaktadır. Süreçlerde sürekli iyileşme ve sürdürülebilirlik bakış açısına uyumlu şekilde ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi; müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerinin açık, şeffaf, hızlı, güvenli, kaliteli ve müşteri odaklı anlayışla ele alındığına işaret eden ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi; çevre mevzuat ve standart şartlarına uyum göstererek

³ <https://bthaber.com/b500pdf/B500DIGITAL6.pdf> (son erişim 26.04.2021)

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçeltik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Kıyıköy, Şişli, Beşiktaş, Nispetiye Yolu
4/Catbaşı, Kat: 2/2, Ümraniye / İstanbul
Büyükdere Caddesi No: 63/3071230

Sinan Güçlü

Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

sürdürülebilirliğin sağlandığı ve çevre bilinci ile hareket edildiği faaliyetler ile paralel şekilde ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi; sektörde bilgi güvenliği açısından öncü ve örnek bir kuruluş olmak hedefiyle, elde edilen bilgilerin muhafazası, gizliliği, bütünlüğü ve kullanılabilirliğini ilgili tüm yasal mevzuat ve standart şartlarına uygun olacak şekilde düzenlemesi ve sistemlerini buna uyumlu hale getirmesi yönündeki çalışmaları ile ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi sertifikalarını almıştır. Ayrıca Şirket, sunduğu ürün ve hizmetlerin tüm aşamalarında insan kaynağının öncelikli olduğunun bilincinde olarak insan sağlığı ve güvenliğine tehdit oluşturabilecek tehlikeleri proaktif şekilde belirlemek, tanımlamak ve önceliklendirmek için çeşitli süreçler tanımlamıştır. Şirket'in çalışan ve insan odaklı yaklaşımından kuvvet alan iş sağlığı ve güvenliği süreçleri tüm Şirket çalışanlarına benimsenmiş olup, sadece Şirket çalışanları ile değil aynı zamanda beraber çalışılan yüklenici ve alt işveren firmalarca da göz önünde tutulmaktadır. Şirket, çalışan sağlığı ve güvenliği konusunda yayımlanmış olan ulusal ve uluslararası tüm regülasyonlara uyumluluğu taahhüt etmekle beraber, bu regülasyonların üzerinde aksiyonlar olarak daha iyiye ulaşmayı, çalışan katılımını sürekli arttırmayı, sağlıklı ve güvenli bir çalışma ortamı sunarak, oluşabilecek kazaları en aza indirmeyi ve sürekli iyileştirmelerle daha güvenli hale getirmeyi hedeflemektedir.

Şirket'in çalışanlarını odak noktamıza koyarak yaptığı çalışmaları, ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği Standardı şartlarını sağlamakta ve bu kriterler doğrultusunda Şirket, ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği Standardı şartlarına uygunluk belgesini almış bulunmaktadır. Her yıl akredite kuruluş tarafından ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği Standardı şartlarının gerektirdiği kriterlere uygunluğunun Şirket içerisinde devam edip etmediği denetlenmekte, böylelikle Şirket'in İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi sürekli dinamik ve yaşayan bir sistem olarak korunmaktadır.

Şirket, proaktif risk önleme metodolojileri ile temelleri atılan İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi sayesinde tüm dünyayı etkileyen ve birçok sektörlü durma noktasına getiren COVID-19 Pandemi sürecinde çok hızlı bir kriz yönetimi gerçekleştirilebilmiş ve iş sürekliliğini etkileyebilecek olumsuzluklar yaşanmadan, çalışanlarının sağlık ve güvenliği en üst düzeyde koruyarak tüm operasyonlarına kesintisiz devam edebilmiştir.

Şirket, rekabet gücünün aşağıdaki unsurlardan kaynaklandığını düşünmektedir:

• **Şirket'in gelişen bir ekonomide dönüşüm geçiren sektör içinde ölçek ekonomisinden yararlanması**

Şirket yönetimi, Türkiye'deki mevcut ekonomik ve demografik eğilimlerin, bilgi teknolojileri sektörünün büyümesi açısından elverişli olduğunu düşünmektedir. Geçtiğimiz yıllar içinde büyüyen Türk ekonomisi, 2016 ile 2019 yılları arasında GSYİH açısından ulaştığı %5,3'lük YBBO ile, aynı dönemdeki %5,3'lük global YBBO'ya paralel ilerlemiş ve Avro Bölgesi'nde görülen %4,7'lik YBBO'ya kıyasla daha yüksek derecede yüksek bir GSYİH oranına erişmiştir (Kaynak: IMF World Economic Outlook Database).

Aynı dönem içinde Türkiye nüfusu %1,3'lük bir YBBO ile artarak 84,1 milyona ulaşmış olup, bu oran da ilgili dönemde çoğu Avrupa Birliği ülkesine kıyasla (%0,2 YBBO) yüksek bir orandır (Kaynak: IMF World Economic Outlook Database, Eurostat).

Geçtiğimiz yıllarda Türkiye genelinde harcanabilir gelir de artış göstermiş, 2016 ile 2019 yılları arasında hane başına düşen harcanabilir brüt gelirden %13,1'lik bir YBBO ile artış görülmüştür. (anket yılı 2019 referans yılı 2018) (Kaynak:TÜİK).

Bunlara ek olarak, Türkiye'deki dijital farkındalık da artmış ve 2016 yılında %76 olan internet erişimine sahip hane oranı kayda değer bir artış göstererek 2020 yılında %91'e ulaşmıştır (Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu). Türkiye'de hane halkı bazında bilişim teknolojilerin bulunma oranı bakıldığında ise, 2020 yılında masatüstü bilgisayar bulunan hane halkları oranı %16,7, taşınabilir bilgisayar bulunma oranı %36,4, tablet bilgisayar %22 ve akıllı televizyon bulunma oranı ise %33,8 olarak gerçekleşmiştir. Taşınabilir diğer cihazların bulunma oranları düşük olmasına rağmen, akıllı telefon bulunan hane halkı oranı 2020'de %99,4 olarak belirtilmiştir. (Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu)

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi, Söğütözü Mahallesi
No:133, Yeşil Çimenler / Beşiktaş / İstanbul
Etiler, Kat:10, Etiler Plaza 180212337

Sinan Güçlü

Bülent Konyaksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

Türkiye'nin gelişen ekonomisine paralel olarak, 2018 ile 2020 yılları arasında Türkiye'deki bilgi teknolojileri sektöründe (bilgisayarlar, yazılım (uygulama geliştirme ve dağıtım) hariç) ve altyapıda (altyapının servis olarak sunulması ve telekomünikasyon cihazları hariç) ABD Doları bazında %15,5'lik bir YBBO ile artış öngörülmüştür. Bu büyüme, başta cihazlar (cep telefonları hariç) harcamaları olmak üzere yazılım (uygulama geliştirme ve dağıtım) hariç) ve altyapı (telekomünikasyon cihazları hariç) harcamalarının büyümelerine dayanmaktadır (Kaynak: IDC Türkiye Bilgi Teknolojileri Sektörüne Genel Bakış (*Overview of IT market in Turkey*) Raporu⁴). IDC verilerine göre, cihazlar (cep telefonları hariç), yazılım (uygulama geliştirme ve dağıtım) hariç) ve altyapı (telekomünikasyon cihazları hariç) harcamaları 2018 yılında sırasıyla 1,784 milyon ABD Doları, 706 milyon ABD Doları ve 739 milyon ABD Doları iken, 2020 yılında yine sırasıyla 2,599 milyon ABD Doları, 797 milyon ABD Doları ve 886 milyon ABD Doları'na ulaşması öngörülmüştür.

Şirket şimdiye kadar başarılı ve istikrarlı bir şekilde büyümüş ve hem organik hem inorganik büyüme yoluyla ürün gamına yenilerini eklemiştir. Şirket'in yakın geçmişteki büyümesinin başlıca sebepleri, ürünlerinin dağıtımını sağladığı tedarikçi sayısının artması, rakip dağıtımçıların sayısının azalması ve Şirket'in mevcut tedarikçilerinin işlerinin genişlemesiyle birlikte ürün yelpazelerinin de büyümesi olmuştur. Şirket, başlıca tedarikçileriyle (örneğin Logitech, MSI, HP, Lenovo) olan ilişkilerini güçlendirmeye yönelik çabaları sayesinde, bu tedarikçilerin işlerindeki büyüme ve genişlemeden kendisi de fayda sağlamıştır. Şirket'in Logitech ile olan iş ilişkisi, aksesuar ürünlerinin yanı sıra video konferans ürünlerini de içerecek şekilde genişletilmiştir. Şirket'in Lenovo ile olan iş ilişkisi başlangıçta sadece bilgisayar dağıtımından ibaretken, zamanla Lenovo'nun Türkiye'deki sunucu işlerini de kapsayacak şekilde gelişmiş olup, şu anda Lenovo'nun tüm kategorilerinde yer alan ürünlerini kapsamaktadır.

Şirket, bunlara ek olarak şirket satın almaları ve birleşmeler yoluyla büyümüştür. Söz konusu satın almalar ve birleşmeler, Şirket'in sektördeki konumunu daha da güçlendirmiştir. Geçtiğimiz yıllarda, Penta Bilgisayar ve Mersa birleşmiş (2012) ve aralarında Medyasoft (2013; Yıldız Holding ve bir diğer pay sahibinin pay sahibi olduğu şirket), Beyaz İletişim ve Ekip Elektronik (2014; kendi yöneticilerinin pay sahibi olduğu şirketler), Sayısal Grafik (2015; Sayısal Grafik'in yöneticilerinin pay sahibi olduğu şirket) ve Exper Bilgisayar'ın (2017; Yıldız Holding iştiraki) da yer aldığı çeşitli şirketlerle birleşme ve satın almalar gerçekleştirilmiştir. Şirket yönetimi, bu birleşme ve satın almaların Şirket'e tamamlayıcı ve benzersiz iş olanakları sunduğunu, ek sektör deneyimi ve uzmanlık bilgisi (*know-how*) kattığını ve birleşme ve devralma konusu şirketlerin portföyleri kanalıyla Şirket'in mevcut portföyünü destekleyecek yeni tedarikçi ve müşteri sözleşmeleri kazandırdığını düşünmektedir.

• Güçlü marka portföyü, ürün ve müşteri çeşitliliği

Şirket'in, dünya çapındaki teknoloji liderlerinin markalarından ve geniş bir ürün yelpazesinden oluşan ve birtakım tedarikçilerin fiiliyatta tek distribütörlüklerini de içeren güçlü bir portföyü bulunmaktadır. Şirket'in ürün yelpazesinin tedarikçileri arasında, HP, Lenovo, Intel, IBM ve Microsoft gibi dünya çapında markalar yer almaktadır. Şirket ayrıca dünya çapındaki bazı markaların tek distribütörü olma avantajına sahiptir. Şirket'in 31 Aralık 2020 tarihi itibarıyla, aralarında Autodesk, ViewSonic, OKI, Wacom, MSI, Logitech ve Xerox'un da yer aldığı 15 tedarikçi ile 22'den fazla ürün grubu için tek distribütörlük ilişkileri bulunmaktadır. 2020 yılında bu distribütörlükler kapsamında yapılan satışlar, Şirket hasılatının kayda değer bir kısmını oluşturmuştur.

Yukarıdakilere ek olarak, Şirket, ürün yelpazesini piyasada yüksek talep gören kategorilerde geliştirebilmektedir. Bu çerçevede Şirket'in çoğunlukla bireysel ürünlerden oluşan, uzaktan çalışma ve eğitim ürünlerini içeren Bilgisayar, Çevre Birimleri ve Aksesuarlar ve Bilgisayar Bileşenleri kategorileri 2019 yılında sırasıyla %34,2, %15,6 ve %13,8 iken 2020 yılında sırasıyla %36,5, %17,0 ve %16,5 olmuştur. Bununla birlikte ürün gamındaki fırsatlara benzer şekilde pazarda farklı müşteri gruplarında da büyümeler

⁴ www.penta.com.tr/yatirimci/

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özgelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Nispetiye Sok. No: 65 / Nispetiye Yolu
40040 / Beşiktaş / İstanbul / Türkiye
Büyükdere Telefon: 0212 2711330

Sinan Güçlü

Bülent Koray Aksöz

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

gerçekleşmiştir. Şirket'in müşteri gruplarına özel sunduğu katma değerli hizmetlerin de bir sonucu olacak şekilde 2019 yılında bayi kanalı, içerisinde yer alan pazaryeri kategorisi ile birlikte, %21,8 iken 2020 yılında %25,5'e yükselmiştir. Pazarın ana kategorilerde büyümesi ile birlikte gelecekte olabilecek yan kategorilerdeki büyüme fırsatlarına da hazırlanmaktadır.

Şirket ayrıca belli müşteri gruplarına bağımlılığını azaltarak müşteri portföyünü daha dengeli bir hale getirmeyi hedeflemekte olup, en büyük 5 müşteriye yapılan satışların oranı 2018 yılında %31,4 iken 2020 yılında bu oran %26,4'e düşmüştür.

Şirket, elinde bulundurduğu marka portföyü, yaygın müşteri ağı ve tedarikçiler ile hizalı stratejileri sayesinde 2018 yılında IBM Ödülleri (IBM Choice Awards) kapsamında "Yılın Distribütörü" ödülüne, HP tarafından "Kanal Ağı En Çok Büyüten Dağıtıcı" ve Lenovo tarafından "En Yaygın Satış Yapan Distribütör" ödüllerine layık görülmüştür. Ayrıca 2019 yılında Logitech tarafından "2019 Başarı Ödülü" ve Lenovo tarafından "Yılın En Yüksek Ciro Yapan Distribütörü" olarak ödüllendirilmiştir. 2020 yılında ise yine Logitech tarafından "Yılın Dağıtıcısı-Video Konferans Çözümleri" ve Huawei tarafından "10 Yıl - Kurumsal Çözümler Özel Katkı Ödülü" ve "En Yüksek Distribütör Proje Cirosu" ödüllerine layık görülmüştür.

• **Dijitalleşme sayesinde kapsamlı, yenilikçi ve entegre edilmiş hizmet sunumu**

Şirket, değer zinciri sayesinde, teknoloji ürünlerinin satışının bir parçası durumundaki tüm taraflara entegre bir hizmet sunmaktadır. Bazı tedarikçilerle olan çift taraflı SAP entegrasyonu, Şirket'in otomatikleştirilmiş işlemlerinin sayısını arttırmasına ve işlemleri ve işlem mutabakatlarını etkin bir şekilde yerine getirmesine olanak sağlamaktadır. Şirket ayrıca, müşterilere sunulan dijitalleştirilmiş hizmetler sayesinde müşterilerin çeşitli taleplerini karşılayabilmek adına esnek çözümler sunmaktadır. Bu çerçevede, ürün siparişleri, Şirket'in B2B platformunu oluşturan ve müşterilere hem sipariş verme hem siparişlerini takip etme imkânını sunan Bayinet üzerinden yönetilmektedir. Müşterilere daha iyi çözümler sunabilmek amacıyla, müşteri ilişkileri Microsoft CRM üzerinden de izlenmektedir. Bunlara ek olarak, Şirket'in abonelik yönetim sistemi (PAY) ve teslimat yönetim sisteminin Bayinet'e entegre edilmesi aracılığıyla sipariş sunumlarını ve Şirket'in müşterileriyle nihai kullanıcıları arasındaki ödemeleri kolaylaştırmaya yönelik çözümler sağlanmaktadır. Şirket yönetimi, bu değer zinciri entegrasyonunun ilgili tüm tarafların yararına olduğunu düşünmektedir. Bu sayede Şirket'in tedarikçilerine etkili bir pazar erişimi sağlanırken, Şirket müşterileri tek noktadan hizmet almakta, nihai kullanıcılara hızlı bir şekilde teslimat sağlamakta ve Şirket'in de karlılığı artmaktadır.

• **Sürdürülebilir karlılık ve operasyonel nakit akışı dönüşüm oranları**

Şirket yönetimi, sektörel ortalamaya göre yüksek kâr marjlarının, operasyonel mükemmellik ve sıkı maliyet kontrolü sayesinde elde edildiğini düşünmektedir. Brüt kâr ve FAVÖK marjlarındaki artış trendi sürdürülmüştür. Şirket'in 2018 yılı itibarıyla %6,5 olan brüt kâr marjı 2020 yılında %7,5'e çıkarken, 2018 yılında %3,8 olan FAVÖK marjı 2020 yılında %5,6'ya ulaşmıştır. Söz konusu büyüme sıkı bir maliyet kontrolüyle de desteklenmiş olup, Şirket'in maliyet kontrolüne yönelik çabalarıyla işletme maliyetlerinin (genel yönetim giderleri ve satış, dağıtım ve pazarlama giderleri) hasılatı oranı 2018 yılında %2,8 iken 2020 yılında %2,1'e gerilemiştir. Bunlara ek olarak Şirket'in borçluluk oranı istikrarlı bir şekilde azaltılmış olup, 2018 yılında 4,2x olan net finansal borç /FAVÖK çarpanı 2020 yılında 2,1x'e gerilemiştir. Şirket yönetimi, bunların sonucunda yüksek miktarda nakit üreten bir iş modelinin oluşturulduğunu ve işletme faaliyetlerinden elde edilen nakit akışının 2018 yılında 163,6 milyon TL iken 2020 yılında 223,2 milyon TL'ye yükselmesinin de bunu gösterdiğini düşünmektedir. Ayrıca Şirket, bir yandan daha kârlı ürün gruplarına ve müşterilere yönelip, diğer yandan da halka arzın net getirisiyle düşüreceği borç tutarı sayesinde borçluluk oranını azalttıkça, kâr marjlarının daha da artma potansiyelinin olduğunu düşünmektedir.

Şirket'in yürütmekte olduğu bilgi teknolojileri ürünlerinin dağıtımını, kayda değer miktarda işletme sermayesi gerektiren, dolayısıyla etkin bir işletme sermayesi yönetimini gerektiren bir faaliyettir. Bu çerçevede, Şirket'in işletme sermayesi yönetiminde geçtiğimiz yıllarda olumlu gelişmeler sağlanmıştır. Bu gelişmeler, hem daha

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özcelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Etiler Mahallesi, Katı Yolu
Kültür Varlıkları ve Anıtları Bakanlığı / İstanbul
Sicil No: 274266 / Tic Sicil No: 274266 / Mers No: 08100012710001000100

Sinan Güçlü

Bilent Koray Aksoy

İs Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

etkin bir alacak yönetiminin yürütülmesi hem de 2018 ile 2020 yılları arasında işletme sermayesi/net satış oranında sağlanan gerileme (2018 yılında %23,4 olan oran, 2020 yılında %17'ye gerilemiştir) sayesinde elde edilmiştir. Belirtilenlere ek olarak, stok ve borç seviyelerinin optimizasyonunun sürdürülmesi ile, Şirket'in nakit dönüşüm döngüsünün daha da iyileştirilmesi beklenmektedir.

Şirket yönetimi, Şirket'in hasılat, brüt kar ve FAVÖK açısından önemli bir büyüme ortaya koyduğunu düşünmektedir. Hasılat açısından, 2018 ile 2020 yılları arasında TL bazında %26,6'lık bir YBBO yakalanmıştır. Şirket'in büyümesi, brüt kar ve FAVÖK'te kayda değer artışlardan da görülmektedir. 2018 ve 2020 yılları arasında brüt kar %36,1'lik bir YBBO ile, FAVÖK ise %52,4'lük bir YBBO ile artmıştır.

Şirket'in faaliyet gösterdiği sektördeki dezavantajları aşağıda belirtilmiştir:

• **Şirket'in tedarikçilere olan bağımlılığı**

Distribütörlük yapısı gereği bilgi teknolojileri ürünlerinin dağıtımını yapan şirketler tedarikçileri ile ilişkilerini sürdürmek ve faaliyetlerine devam etmek için pazar koşullarına göre geliştirmek durumundadır. Tedarikçiler ile distribütörler arasında yapılan anlaşmaların şartları değiştirilebilir ve önceden taraflardan birinin talebi üzerine karşılıklı sona erdirilebilir. Tedarikçiler şirketleri zaman zaman değerlendirip buna göre distribütörlük yapısında değişiklikler yapabilir veya mevcut şartlarını değiştirebilir. Bu sebeple tedarikçiler, distribütörler üzerinde kayda değer bir müzakere gücüne sahiptir.

• **Şirket'in yoğun işletme sermayesi ihtiyacı**

Bilgi teknolojileri ürünlerinin dağıtımını işletme sermayesine yoğun olarak ihtiyaç duyar. Bu sebeple Şirket'in özellikle ticari alacak ve stok seviyelerinin kontrol altında tutulması ve sıkı takip edilmesi gerekmektedir. İşletme sermayesi ihtiyacında meydana gelebilecek kayda değer bir değişiklik Şirket'in finansman ihtiyacını artırabilir, nakit akışını olumsuz etkileyebilir.

• **Müşterilerin tek bir distribütöre bağlı olmaması**

Distribütörü olunan markalar çoğunlukla birden fazla distribütöre sahiptir (Şirket'in tek distribütör olduğu markalar hariç). Bu sebeple genelde bilgi teknolojileri ürünlerini satın alan hiçbir müşteri tek bir distribütörden sürekli olarak alım yapmak mecburiyetinde değildir. Distribütör şirketlerin değişen müşteri ihtiyaçlarına göre sağladığı olanakları sürekli olarak geliştirmesi ve yenilemesi gerekmektedir. Ayrıca bu durum sektörde rekabetin oldukça yoğun yaşanmasına da sebebiyet vermektedir.

7.2.2. İzahname'de yer alması gereken finansal tablo dönemleri itibarıyla İhraççı'nın net satış tutarının faaliyet alanına ve pazarın coğrafi yapısına göre dağılımı hakkında bilgi:

Şirket, ilgili faaliyet bölümlerini; benzer ürün ve hizmet niteliğine, müşteri türü ve sınıfına, ürün dağıtım ve hizmet sunumuna sahip olduğu ve bunlara ek olarak benzer yasal düzenlemelere tabi olduğu için tek bir faaliyet bölümü olarak raporlamaktadır.

Şirket'in 2020 yılındaki yurt dışı satışları satış iadeleri ve iskontoları öncesi brüt satışların %0,6'sını oluşturmaktadır. Şirket'in satışlarının neredeyse tamamı yurt içinde 7 coğrafi bölgeye yayılmış şekilde yapılmaktadır.

7.3. 7.1.1 ve 7.2. numaralı bölümlerde sayılan bilgilerin olağanüstü unsurlardan etkilenme durumu hakkında bilgi:

İşbu İzahname'nin 7.1.1 ve 7.2'de sayılan bilgilerin, İzahname'nin 5 numaralı bölümünde yer alan ve detaylı şekilde açıklanan risk faktörlerinden etkilenme olasılığı mevcuttur. Ayrıca savaş hali, yangın, deprem, su baskını, salgın hastalık gibi tabii afetlere ve mücbir sebeplere bağlı olarak Şirket faaliyetleri olumsuz etkilenebilecektir. 2020 yılında tüm dünyada etkili olan COVID-19 pandemisinin de teknoloji sektörünü etkilemesinden ötürü, Şirket'in faaliyetleri olumlu olarak talep artışı şeklinde etkilenmiştir. Bu hususlar hariç

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Sicil No: 2711330 / Şişli Nakliyat
Sicil No: 2711330 / Şişli Nakliyat
Sicil No: 2711330 / Şişli Nakliyat
Sicil No: 2711330 / Şişli Nakliyat

Sinan Güçlü

Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

madde 7.1.1 ve 7.2. numaralı bölümlerde sayılan bilgilerin, olağanüstü unsurlardan etkilenme durumu bulunmadığı düşünülmektedir.

7.4. İhraççı'nın ticari faaliyetleri ve karlılığı açısından önemli olan patent, lisans, sınai-ticari, finansal vb. anlaşmalar ile İhraççı'nın faaliyetlerinin ve finansal durumunun ne ölçüde bu anlaşmalara bağlı olduğuna ya da yeni üretim süreçlerine ilişkin özet bilgi:

Şirket, faaliyetlerini Penta adı altında yürütmektedir. Şirket'in Türkiye'de, ana markaları olan "Penta" ve "Bayinet" markaları da dahil olmak üzere, TPMK nezdinde Şirket adına tescil edilmiş 11 adet markası bulunmaktadır.

İnternet Alan Adları Yönetmeliği uyarınca, www.penta.com.tr ve www.bayinet.com.tr alan adları da dahil olmak üzere, Şirket adına tahsis edilmiş toplamda 16 adet alan adı bulunmaktadır.

Bunlara ek olarak, Şirket için özel olarak geliştirilmiş yazılım uyarlamalarının (SAP'ın Şirket için uyarlanmış uygulamaları gibi) 39 adet kaynak koduna ilişkin haklar da Şirket'e aittir.

Bunların haricinde, Şirket'in ticari faaliyetleri ve karlılığı açısından önemli olan patent, lisans, sınai-ticari, finansal vb. anlaşmalar bulunmamaktadır.

7.5. İhraççı'nın rekabet konumuna ilişkin olarak yaptığı açıklamaların dayanağı:

İhraççı'nın 7.2.1 numaralı bölümde yer alan açıklamalarının kaynağı IDC Türkiye tarafından hazırlanan ve www.penta.com.tr/yatirimci/ adresinden ulaşılabilecek Türkiye bilgi teknolojileri sektörüne genel bakış (*Overview of IT market in Turkey*) raporu, BtHaber'in hazırladığı "Bilişim 500 - İlk 500 Bilgi, İletişim ve Teknoloji Şirketleri" adlı araştırması⁵ ve TÜİK'tir.

7.6. Personelin İhraççı'ya fon sağlamasını mümkün kılan her türlü anlaşma hakkında bilgi:

Yoktur.

7.7. Son 12 ayda finansal durumu önemli ölçüde etkilemiş veya etkileyebilecek, işe ara verme haline ilişkin bilgiler:

Yoktur.

⁵ <https://bthaber.com/b500pdf/B500DIGITAL6.pdf> (son erişim 26.04.2021)

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi Nato Yolu
4.Cadde No:11 34775 Ümraniye / İstanbul
Büyük Mükellefler 618027133G

Sinan Cüçlü

Bülent Kerem Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

8. GRUP HAKKINDA BİLGİLER

8.1. İhraççı'nın dâhil olduğu Grup hakkında özet bilgi, Grup şirketlerinin faaliyet konuları, İhraççı'yla olan ilişkileri ve İhraççı'nın Grup içindeki yeri:

İşbu İzahname tarihi itibarıyla, Şirket'in 5 pay sahibi bulunmaktadır. Şirket'in pay sahiplerinden Gözde Girişim, Şirket sermayesinin %54,30'unu, Mustafa Ergün, Şirket sermayesinin %14,70'ini, Sinan Güçlü, Şirket sermayesinin %10,34'ünü, Mürsel Özçelik, Şirket sermayesinin %10,33'ünü ve Bülent Koray Aksoy, Şirket sermayesinin %10,33'ünü temsil eden paylara sahiptir⁶.

Gözde Girişim'in Şirket'in toplam sermayesi nezdinde sahibi olduğu payların %40'ını A grubu paylar oluşturmaktadır. İşbu izahname tarihi itibarıyla Gözde Girişim, Şirket'in A grubu paylarının tamamına sahiptir. A grubu payların tamamının Şirket toplam sermayesine olan oranı %20 (dâhil) veya daha fazla olduğu sürece, Şirket'in toplam yönetim kurulu üyelerinin yarısı A grubu payların sahibi tarafından gösterilen adaylar arasından seçilir. A grubu payların Şirket toplam sermayesine olan oranı %20'nin altına düştüğü anda, yönetim kuruluna aday gösterme imtiyazı kendiliğinden yürürlükten kalkacaktır.

Diğer yandan, işbu İzahname tarihi itibarıyla, Şirket'in 2 adet bağlı ortaklığı bulunmaktadır. Şirket bağlı ortaklıkları Commonwealth ile Penta International B.V. şirketlerinin sermayesinin %100'üne doğrudan sahiptir. British Virgin Adaları'nda Commonwealth, tedarikçilerden ürün satın alma sürecinde bir aracı kuruluş olarak 2013 yılında Yıldız Holding'den devralınmıştır. Penta International B.V. ise, Hollanda'da mukim bir şirket olup, tedarikçilerden ürün satın alma sürecinde bir aracı kuruluş olarak Yıldız Holding grup şirketleri olan Maia International BV ve Basic Commodities BV'den 2020 yılında devralınmıştır. Şirket bu bağlı ortaklıkları, yukarıda belirtilen pay sahipleri, Yıldız Holding ve Yıldız Holding bağlı ortaklıkları ile birlikte bir grup oluşturmakta olup, anılan grup ile ticari ve ticari olmayan iş ilişkisi bulunmaktadır.

Bu kapsamda, Şirket, Yıldız Holding ve bağlı ortaklıkları grubu içerisinde yer almaktadır. Yıldız Holding, Şirket'in %54,30 oranında pay sahibi olan Gözde Girişim'in %22,78 oranında pay sahibidir.

Yıldız Holding, Yıldız Gıda ve Ambalaj Yatırımı Sanayi ve Ticaret A.Ş. unvanıyla 12 Eylül 1989 tarihinde kurulmuş ve şirket unvanı 3 Mayıs 1999 tarihinde Yıldız Holding A.Ş. olarak değiştirilmiştir.

Yıldız Holding, 65.000'den fazla çalışanı ve yurtiçi ve yurtdışında olmak üzere toplam 59 üretim tesisi özellikle bisküvi, çikolata, şekerleme, her türlü unlu ve şekerli madde olmak üzere bilimum gıda maddelerinin imalatı ve satışı, konusu ile ilgili kurulmuş ve kurulacak şirket veya teşebbüslerin sermaye ve yönetimlerine iştirak etmek, yönetimlerini üstlenmek veya iş birliği yapmak, hisse senetlerini veya paylarını almak konularında faaliyet göstermektedir.

Yıldız Holding İstanbul, Türkiye'de tescil edilmiş olup merkez adresi aşağıdaki gibidir:
Kısıklı Mahallesi, Çeşme Çıkma Sokak No: 6/1 Üsküdar/İSTANBUL.

Grup'un faaliyetleri dört sektör altında toplanmıştır:

- Atıştırmalık,
- Yağ ve Dondurulmuş Gıda,
- Perakende,
- Diğer (*)

(*) Grup'un diğer sektörü içerisinde özellikle gayrimenkul, et ürünleri imalatı, şeker üretimi ve kişisel bakım ürünleri üretimi yer almaktadır.

⁶ İlgili pay sahipliği oranları halka arz kapsamında artırılan sermaye tutarı dikkate alınmaksızın hesaplanmıştır.

Penta Teknoloji Ürünleri
Yatırım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Yatırım Ticaret A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi, Nato Yolu
4. Cadde No: 1, 34775 Ümraniye / İstanbul
Büyük Mükellefler 6180271330

Sinan Güçlü

Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.

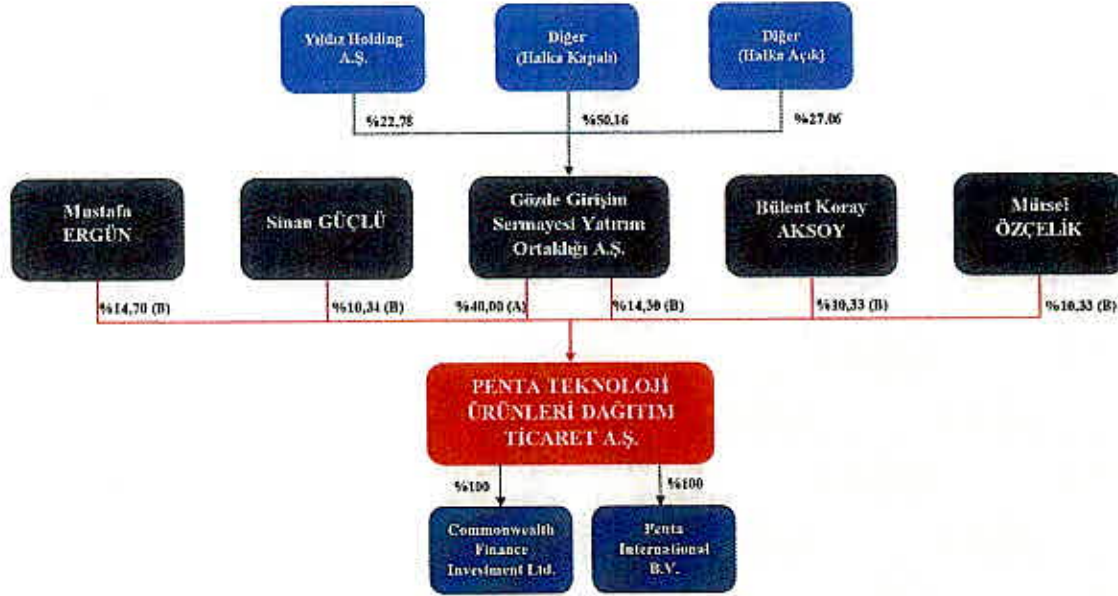


30 Nisan 2021

Şirket'in dahil olduğu Yıldız Holding'in ortaklık yapısının detayına işbu İzahname'nin 19.1 numaralı bölümünde yer almakta olup, Yıldız Holding'in ortağı olan Kökler Yatırım Holding A.Ş. ve Üs Holding A.Ş. faaliyet konusu Grup ile aynıdır.

Yıldız Holding hakkında daha detaylı bilgilere, Yıldız Holding'in kurumsal internet sitesi adresi olan (www.yildizholding.com.tr)'den ulaşılması mümkündür.

Aşağıda yer alan tablo, işbu İzahname'nin tarihi itibarıyla Şirket'in dahil olduğu grubun ortaklık yapısını yansıtmaktadır:



8.2. İhracçı'nın doğrudan veya dolaylı önemli bağlı ortaklıklarının dökümü:

İşbu İzahname tarihi itibarıyla, Şirket'in bağlı ortaklıklarına ilişkin bilgiler aşağıda verilmektedir:

Şirket yurt dışı satın almalarının önemli bir kısmını bu bağlı ortaklıkları aracılığı ile yapmaktadır. Penta'nın bağlı ortaklığı olan Commonwealth'in sermayesinin %100'ü, 2013 yılında Yıldız Holding'den devralınmıştır. Commonwealth, British Virgin Adaları'nda kurulmuş bir şirkettir ve tedarikçilerden ürün satın alma sürecinde faaliyet göstermektedir.

2018, 2019 ve 2020 yıllarında Commonwealth'ten ithal edilen mal alım bedelleri sırasıyla 152.161.871 ABD Doları, 169.060.395 ABD Doları ve 216.620.850 ABD Doları olup, söz konusu tutarlar toplam alımların sırasıyla %31, %36 ve %38'ini oluşturmaktadır. Kalan ticari ürün alımları Penta üzerinden yapılmıştır.

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi
4. Cadde No: 1, Etiler Mahallesi, Beşiktaş/İstanbul
Büyükdere Merkez Şişli 33202 / 3330

Sinan Güçlü

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

GÖZDE GİRİŞİM SERMAYESİ
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

Bülent Koray Aksoy

Mustafa Ergün

Mürsel Özcelik

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.

İŞ YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.



30 Nisan 2021

Penta International B.V. Hollanda'da kurulmuş bir şirkettir ve benzer faaliyetleri gerçekleştirmek amacıyla Aralık 2020 tarihinde paylarının %100'ü Grup şirketleri olan Maia International B.V. ve Basic Commodities B.V.'den devralınarak Şirket bünyesine katılmış olup, 2020 için herhangi bir faaliyeti bulunmamaktadır.

Commonwealth'in yönetim kurulu üyeleri Mürsel Özçelik ve Hüseyin Avni Metinkale; Penta International BV'nin yönetim kurulu üyeleri Mürsel Özçelik ve Mehmet Emin Birsel'dir.

Ticaret Unvanı	Kurulduğu Ülke ve Merkezi	Faaliyet Konusu	İştirak Payı ve Sahip Olunan Oy Hakkı	Sermaye Tutarı	Sermaye Taahhüdü (TL)	Yedekleri (TL)	Net Dönem Karı/Zararı 31 Aralık 2020 itibarıyla (TL)
Commonwealth Finance Investment Ltd.	British Virgin Adaları	Bilgi işlem malzemelerinin uluslararası ticareti	%100	1 ABD Doları	Yoktur.	Yoktur.	25.638
Penta International B.V.	Hollanda	Bilgi işlem malzemelerinin uluslararası ticareti	%100	-	Yoktur.	Yoktur.	Yoktur.

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi Nato Yolu
4.Cadde No: 35775 Ömerli / İstanbul
Büyük Mükellefler 6180271530

Sinan Güçlü

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Bülent Koray Aksoy

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

9. MADDİ VE MADDİ OLMAYAN DURAN VARLIKLAR HAKKINDA BİLGİLER

9.1. Maddi duran varlıklar hakkında bilgiler:

9.1.1 İzahname'de yer alması gereken son finansal tablo tarihi itibarıyla İhraççı'nın finansal kiralama yolu ile edinilmiş bulunanlar dâhil olmak üzere sahip olduğu ve yönetim kurulu kararı uyarınca İhraççı tarafından edinilmesi planlanan önemli maddi duran varlıklara ilişkin bilgi:

Şirket'in faaliyetlerine tahsis edilen bütün binalar, kira sözleşmelerine dayalı olarak kullanılmaktadır.

Şirket'in toplamda 10.500 m² alana sahip 2 deposu bulunmaktadır. Bu depoların her ikisi de Dudullu'da bulunmaktadır. Şirket'in Dudullu'daki depoları 7.000 paletin üzerinde toplam saklama alanına sahiptir. Her iki deponun da tavan yükseklikleri, ilk katlar 4 metre ikinci katlar 6 metredir.

Şirket'in İstanbul'daki 7.500 m² alana sahip merkez deposu ana depo olarak kullanılmaktadır. 5.400 üzeri palet barındırma kapasitesine sahiptir. Ürün kabul, ürün çıkış, sevkiyat alanlarından oluşmaktadır. Bu deponun bulunduğu binada 2.200 m² ek alan bulunmaktadır. Ofis, yemekhane, sosyal alan, mescid, soyunma odaları gibi ek hizmetler ve ihtiyaçlar için kullanılmaktadır.

İstanbul'daki daha küçük olan depo 3.000 m² alana sahiptir. 1.600 üzeri palet barındırma kapasitesine sahiptir. 890 m² üretim alanı ve 950 m² teknik servis alanı bulunmaktadır. Ek depo olarak adlandırılan bu depo, genel depo olarak kullanılmasının yanı sıra Penta Depom alanı ve outlet ayıplı ürünlerin incelenmesi ve depolanması için de kullanılmaktadır. Ürün iade, ürün kabul, ürün çıkış ve sevkiyat alanları bulunmaktadır. Söz konusu depo, 2.720 m² alana sahip Şirket'in merkez binasının yanında yer almaktadır. Şirket merkez binası ile ek depo da ana depoya yakın bir uzaklıktadır.

Şirket'in depolarındaki tüm faaliyetler, Şirket tarafından geliştirilen ve SAP sistemine tamamen entegre edilmiş bir lojistik programı ile yürütülmektedir. Şirket'in depoları, faaliyetlerin yerine getirilmesine ilişkin süreleri ve operasyonel verimliliğini artırmasını sağlayan sevkiyat sistemleri, entegre edilmiş barkod sistemi ve el bilgisayarları ile donatılmıştır.

Şirket, ihtiyaçları doğrultusunda mevcut depolarına ek olarak antrepo ve diğer lojistik firmalarının depolarını da kısa süreli kira sözleşmeleri ile kullanabilmektedir.

Şirket'in İstanbul'daki merkezine ek olarak, Ankara'da satış ofisi bulunmaktadır. Şirket'in faaliyetlerine tahsis edilen bütün binalar, kira sözleşmelerine dayalı olarak kullanılmaktadır. Şirket'in merkez idari binası; 2018, 2019 ve 2020 yıllarında Grup şirketi olan Ufuk Yatırım Yönetim ve Gayrimenkul A.Ş.'den kiralanmış olup, 2021 yılında ise binanın Grup dışına devri ile Şirket, idari binasını bu Grup dışı firmadan kiralamıştır.

Şirket'in önemli maddi duran varlıklarını tesis, makine ve cihazlar, taşıtlar, demirbaşlar ve özel maliyetler oluşturmaktadır.

Aşağıdaki tabloda, ilgili dönemler itibarıyla Şirket'in sabit kıymetlerinin net defter değerleri yer almaktadır:

	31 Aralık		
	2018 (TL)	2019 (TL)	2020 (TL)
Tesis, makine ve cihazlar	126.792	124.369	471.325
Taşıtlar	271.146	198.455	112.147
Demirbaşlar	3.302.033	2.939.126	4.940.316
Özel maliyetler	2.607.348	2.678.386	2.861.675
Toplam	6.307.319	5.940.336	8.385.463

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Yatırım Ticaret A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi Nato Yolu
4 Cadde No:1 Kat:3 Ümraniye / İstanbul
büyük Mükellefler 61802/1330

Sinan Güçlü

Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

Aşağıdaki tabloda Şirket'in yatırım amaçlı gayrimenkullerinin dökümü yer almaktadır:

	31 Aralık		
	2018 (TL)	2019 (TL)	2020 (TL)
Binolar	622.349	702.708	868.359
Toplam	622.349	702.708	868.359

Şirket'in ticari alacaklarına karşılık teminat olarak konulan ipotek ile elde ettiği yatırım amaçlı gayrimenkule ilişkin detaylar, 2020 yılı itibarıyla aşağıda gösterilmiştir:

Cinsi	Edinildiği Yıl	m ²	Mevkii	Net Defter Değeri (TL)	Kullanım Amacı	Kiraya Verildi İse Kiralayan Kişi/Kurum	Kira Dönemi	Yük Kira Tutarı (TL)
İş yeri	2017	430	Adana/ Seyhan- Reşathey	868.359	Depo	3S Bilişim ve Tekn. Ür. San. Tic. Ltd. Şti.	01.02.2021- 31.01.2022	14.994 TL

Edinilmesi Planlanan Maddi Duran Varlıklara İlişkin Bilgiler						
Cinsi	Edinileceği Yıl	m ²	Mevkii	Yapılan Ödemeler (TL)	Yapılacak Ödemeler (TL)	Kullanım Amacı
Yoktur.	-	-	-	-	-	-

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Çarşıbaşı Sarıyeri Bölgesi Nispetiye Yolu
No:10 Kat:1 Blok:175 Ümraniye / İstanbul
Büyükdere Postanesi No:82271330

Sinan Güçlü

Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

Finansal ya da Faaliyet Kiralaması Yoluyla Edinilen Maddi Duran Varlıklara İlişkin Bilgiler

Cinsi	Kira Dönemi	Kiralama Süresi Sonunda Kiralananın Kimine Ait Olacağı	Yıllık Kira Tutarı (TL)	Kullanım Amacı	Kimden Kiralandığı
Bina	Kasım-Ekim	Kiralayan	2.843.377	İdari bina	Sarıtaş Çelik A.Ş.
Bina	Ocak-Aralık	Kiralayan	2.040.000	Depo	Ece Plaza A.Ş.
Bina	Ocak-Aralık	Kiralayan	60.000	Ankara Ofis	Deniz Özpolar
Taşıtlar	3 yıl	Kiralayan	567.000	Taşıt	Bomoto
Taşıtlar	3 yıl	Kiralayan	158.820	Taşıt	Avis
Taşıtlar	3 yıl	Kiralayan	267.600	Taşıt	Central
Taşıtlar	3 yıl	Kiralayan	279.480	Taşıt	Intercity

9.1.2. İhraççı'nın maddi duran varlıklarının kullanımını etkileyecek çevre ile ilgili tüm hususlar hakkında bilgi:

Sağlık, Güvenlik ve Çevreyle İlgili Düzenlemeler

Sağlık, güvenlik ve çevreyle ilgili konular, Türkiye'de faaliyette bulunan işletmeleri etkileyen birtakım kanun ve yasal düzenlemelere tabidir. Sağlık, güvenlik ve çevreyle ilgili mevzuat, Avrupa Birliği düzenlemeleriyle uyumluluğun sağlanması için katı ve kapsamlı olarak düzenlenmiştir. Bu nedenle, Şirket'in de ilgili yasal düzenlemeler ile uyumlu olarak faaliyet göstermesi gerekmektedir.

Depolarda gerçekleştirilen faaliyetler sonucu oluşan atıkların toplanması, depolanması ve imha edilmesi Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın düzenlemelerine tabidir. Her depo, ürettiği atıkları toplamak, usulüne göre ayırmak ve bu atıkları geçici veya düzenli olarak depolamaktan sorumludur. Şirket'in distribütörlüğünü yaptığı ürünlerin, müşterilere dağıtılmasından önce tutuldukları depolarda yürütülen faaliyetler sırasında çeşitli lürde atıklar ortaya çıkmaktadır. Şirket, bu atıkların taşınması ve imhasına ilişkin olarak hizmet veren lisanslı üçüncü kişi hizmet sağlayıcıları ile sözleşmeler yapmıştır.

Çevresel Etki Değerlendirmesi

Türkiye'de çevreye ilişkin konular iki temel başlık altında düzenlenir: (i) faaliyetlerini sürdürmek için ilgili çevre izin ve lisanslarını sağlaması gereken tesislerin değerlendirilmesi ve (ii) tesis veya projenin çevreye olan etkilerinin ölçülmesi. Teknoloji ve kentleşmenin getirdiği gelişmelere uyum sağlamak için zaman içinde sıklıkla değiştirilen ve yeni düzenlemelere konu olan çeşitli kanun ve yönetmeliklerle düzenlenen tesislere dair çevresel konular, Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği ve ÇED Yönetmeliği kapsamında düzenlenmektedir.

Şirket'in faaliyetleri ÇED Yönetmeliği kapsamına girmemektedir. Bu kapsamda Şirket'in T.C. İstanbul Valiliği Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü tarafından verilen 2 adet "ÇED / Kapsam Dışı" yazısı bulunmaktadır.

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi Nato Yolu
A.Cad.No:1 34775 Ümraniye / İstanbul
Büyük Mükellefler 6180271330

Sinan Gıfçlı

Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

yetkilendirilmiş tesisler veya lisanslı taşıma firmaları tarafından gerçekleştirilmektedir. Atıkların bu firmalar/tesisler dışında üçüncü kişiler tarafından toplama, taşıma, geri kazanım ve/veya bertaraf faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi, diğer maddelerle ve yakıtlara karıştırılarak yakılması yasaktır. Yönetmelik uyarınca, atık üreten tesislerin her bir yıla ilişkin atık beyanlarını sonraki yılın Mart ayına kadar elektronik sistem üzerinden sunmaları gerekmektedir.

Lisanslı atık imha şirketlerinin, tesislerin ürettikleri atıkları toplayarak imha etmeleri gerekmektedir. Bu atıkların imhası, belediyeler ve belediyelerin lisanslı atık imha şirketleri tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle, tesisler, ürettikleri atıkların imhası için belediyelerle işbirliği içerisinde tehlikeli atık imha düzenlemeleri ve anlaşmaları yapmaktadırlar. Şirket, depolarındaki faaliyetleri sonucu oluşan (i) atık pillerin imhası için TAP, (ii) atık elektrikli ve elektronik ürünlerin imhası için TÜBİSAD ve Exitcom, (iii) ambalaj atıklarının imhası için ÇEVKO (iv) ambalaj atıklarının satışı için D Taşlar ve (v) atıkların bertarafı için İSTAÇ ile sözleşmeler yapmıştır. TAP, TÜBİSAD, Exitcom, ÇEVKO, D Taşlar ve İSTAÇ Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan gerekli lisans ve izinleri almış ve atıkların imhası için usulüne göre yetkilendirilmiş kuruluşlardır.

Kurum, kuruluş ve işletmeler, günlük operasyonları sırasında ürettikleri atıklar için Su Kirliliği Kontrolü Yönetmeliği'ne tabi bulunmaktadır. Söz konusu yönetmelik uyarınca, bir şehir ve/veya sanayi bölgesinde parsellerin, kurum, kuruluş ve işletmelerin atıksularını atıksu altyapı tesislerine bağlayabilmeleri, atıksu altyapı tesisleri yönetimince verilecek olan atıksu bağlantı iznine tabidir. Tesislerin atıksu yönetimi genel olarak çevre yönetimi planlarıyla düzenlenmekte ve bu planlar zaman içerisinde revize edilebilmektedir. Bir tesisin atık suyunda kirlilik kaynağı bulunmadığı takdirde, bu atık doğrudan kanalizasyon sistemine tahliye edilebilmektedir. Kanalizasyon sistemine boşaltım için gereken şartları taşımayan atıksuların ilk olarak ön arıtma sisteminde arıtılması, daha sonra kanalizasyona tahliye edilmesi gerekmektedir. Şirket'in, depolarında oluşan evsel nitelikteki atıksularını kanalizasyona boşaltabilmesi için İSKİ tarafından verilen kanal bağlantı iznine sahip olması gerekmekte olup, Şirket ilgili izinleri almıştır.

AEEE Kontrolü Yönetmeliği

AEEE Kontrolü Yönetmeliği uyarınca "üretici", kendi markasıyla ürün üreten ve satan, kendi markasıyla başka tedarikçiler tarafından üretilen ürünleri satan ve ticari amaçla ürün ithal eden gerçek ve tüzel kişiler olarak tanımlanmaktadır. AEEE Kontrolü Yönetmeliği, "dağıtıcı"yı ise elektronik iletişim yoluyla yapılan satışlar da dâhil olmak üzere, ticari olarak kullanıcıya elektrikli veya elektronik eşya ulaştıran gerçek veya tüzel kişi olarak tanımlanmaktadır. Şirket, yurt dışından ithal ettiği veya yurt içinden temin ettiği ürünleri depolarında muhafaza etmesi ve ürünleri satması, bu ürünlere yönelik olarak müşteri veya tüketici talepleri üzerine teknik servis hizmetleri sağlaması nedeniyle, bu yönetmelik kapsamında hem üretici hem de dağıtıcı sayılmakta olup, genişletilmiş üretici sorumluluğuna tabidir. Şirket, depolarını AEEE Kontrolü Yönetmeliği kapsamında öngörülen yükümlülüklerle uyumlu şekilde işletmektedir.

AEEE Kontrolü Yönetmeliği kapsamında, elektrikli ve elektronik cihazların üreticileri ve dağıtıcıları bazı yükümlülüklerle tabidir. Bu yükümlülükler, yönetmelik kapsamındaki zararlı maddelerin kullanımından kaçınmak veya yerlerine daha güvenli maddeleri kullanmak için gerekli çalışmaları yapmak, yönetmeliğin 5'inci maddesinde öngörülen teknik şartların tamamına riayet etmek, ilgili belgelerin tamamını "AEEE Kontrolü Yönetmeliği'ne uygun" ifadesini de içerecek şekilde yenilemek ve AEEE yönetim planı hazırlamak gibi bir takım yükümlülüklerden oluşmaktadır.

Elektrikli ve elektronik eşya dağıtıcıları, yeni bir ürün sattıklarında, tüketici tarafından talep edilmesi halinde eş tipte ve aynı işlevi gören eski eşyayı; markası, modeli, üreticisi ve muhtevasına bakılmaksızın almakla, yeni ürünün alıcının adresine teslim edildiği durumlarda, dağıtıcıya veya onun adına teslimatı yapan kuruluşa iade edilen evsel AEEE'yi aynı yerden almak ve bunun için herhangi bir nakliye ücreti veya başka bir ilave ücret talep etmemekle, evsel AEEE'lerin muhafazasının sağlanması amacıyla mekân büyüklüğüne uygun olarak toplama kutusu veya konteyner bulundurmak veya satış yerinin kapalı bir bölümünü bu amaçla kullanmakla,

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi Nispetiye Yolu
6.C Blok Kat:1, 34775 Üsküdar / İstanbul
Büyükdere Şubeleri 0212721330

Sinan Güçlü

Bülent Koray Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

tüketicilerden toplanan evsel AEEE'leri Koordinasyon Merkezini bilgilendirerek bu yönetmelikte belirtilen toplama sistemlerine veya çevre lisanslı işleme tesislerine göndermekle yükümlüdür. Ayrıca bu kişilerin satış yerlerinde, tüketicilerin kolaylıkla görebileceği yerlerde evsel AEEE'lerin toplanması, geri dönüşümü, diğer evsel AEEE toplama noktaları ve AEEE Kontrolü Yönetmeliği'nin ekinde yer alan sembolü ve bağlantılı bilgileri kullanmaları gerekmektedir.

Atık Pil Yönetmeliği

Üreticinin Türkiye'de bulunmaması halinde, ithalatçıların üretici sayılmaları nedeniyle, pil ve akümülatör ihalatçısı ve pil ve akümülatör tedarik zincirinin bir halkası olarak Şirket, Atık Pil Yönetmeliği kapsamında üreticiler için öngörülen bazı yükümlülüklerle de tabi bulunmaktadır.

Atık Pil Yönetmeliği uyarınca, pil ve akümülatör ithal eden ve satan tüm işletmeler,

- pil üreticilerinin kuracakları sisteme uygun olarak tüketiciler tarafından getirilen atık pilleri ücretsiz olarak almakla,
- atık pil toplama sistemi olmayan markaların pillerini satmamakla,
- tüketicilerin getirdiği atık pillerin, üreticinin öngördüğü şekilde üreticiye veya üreticinin yetkilendirdiği bir kuruluşa gönderilmesini sağlamakla,
- işyerlerinde tüketicilerin kolayca görebilecekleri yerlerde yer alan uyarı ve bilgiler ile atık pillerin toplama şekli ve yerleri hakkındaki bilgileri sunmakla,
- üreticilerin veya yetkilendirdikleri kuruluşların yönetmeliğe uygun olarak temin edecekleri atık pil konteynerlerini bulundurmamakla

yükümlüdürler.

Pillerin iadesi ve imhası hakkındaki yükümlülüklerle uyulmadığı takdirde faaliyetten geçici olarak men yaptırımını uygulanmaktadır. Şirket, tüm faaliyetlerini yönetmelik kapsamında öngörülen yükümlülüklerle uyumlu şekilde gerçekleştirmektedir.

Ambalaj Atığı Yönetmeliği

Şirket, üreticisi yurt dışında bulunan ambalajlı ürünleri Türkiye'ye ithal etmektedir. Ambalaj Atığı Yönetmeliği kapsamında mesafeli sözleşmeler ile yapılan satışlar da dâhil olmak üzere, satış yönemine bağlı olmaksızın, (i) bir ürünü yönetmelik kapsamındaki ambalajlar ile paketleyen gerçek veya tüzel kişiler, (ii) üretici tarafından doğrudan piyasaya arz edilmemesi durumunda ise ambalajın üzerinde adını ve/veya ticari markasını kullanan gerçek veya tüzel kişiler (iii) üreticinin Türkiye dışında olması halinde, üretici tarafından yetkilendirilen temsilci ve/veya ithalatçı olan kişiler piyasaya süren kişi olarak düzenlenmiştir. Bu kapsamda Şirket, yönetmelik uyarınca bu ürünleri Türk piyasasına süren kuruluş olarak nitelendirilmektedir.

Ambalaj Atığı Yönetmeliği uyarınca, ambalajlı ürünleri piyasaya sürenler;

- yeniden kullanıma uygun ambalajları tercih etmek,
- bu yönetmelik kapsamında ambalaj atıklarını önleme ile ilgili tedbirleri almak,
- bu yönetmelik kapsamındaki geri dönüşüm hedeflerini sağlamak,
- ambalajların yönetmeliğe uygunluğunu kontrol etmek

gibi uygulamaları gerçekleştirmek ile yükümlüdürler.

Ambalaj Atığı Yönetmeliği uyarınca, piyasaya sürenler geri dönüşüm/geri kazanım hedefini yerine getirmek amacıyla piyasaya sürdüğü ürünlerin ambalajlarına depozito/iade sistemi uygulayabilir veya yetkilendirilmiş

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi, Nispetiye Yolu
4.Cadde No:1 34070 Sıhhiye / Beşiktaş / İstanbul
Büyük Mük. Telfer: 6180271330

GÖZDE GİRİŞİM SERMAYESİ
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

Sinan Güçlü

Bülent Koraş Aksoy

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.



30 Nisan 2021

kuruluşa sorumluluklarını devredebilir. Şirket, depolarında oluşan ambalaj atıklarının Ambalaj Atığı Yönetmeliği'ne uygun olarak bertaraf edilmesi için ÇEVKO ve D - Taşlar ile sözleşme yapmıştır.

Çevre Kanunu kapsamında, atık depolama, atık bertarafı, atık su deşarjı yükümlülüklerine, tehlikeli ve tıbbi atık bertarafına ilişkin yasak ve sınırlamalara aykırı hareket edenler için ilgili yönetmelikler ve sair mevzuat uyarınca öngörülen kurulması zorunlu olan atık alım, ön arıtma, arıtma veya bertaraf tesislerini kurmayanlar ile kurup da çalıştırmayanlara 241.424 TL; yükümlülük getirilen üreticiler, ithalatçılar ve piyasaya sürenlerden bu yükümlülükleri uymayanlara 10.000 TL; bu yükümlülüğe konu ürünlerin satışına ve dağıtımına ilişkin düzenlemelere aykırı hareket edenlere ise 5.000 TL idari para cezası verilmesi gibi çeşitli idari para cezaları verilmesi öngörülmüştür. İlaveten mevzuata aykırı hareket eden kişilerin ihlallerini derhal sonlandırmamaları veya verilen süre içerisinde ihlalin giderilmemesi durumunda Çevre ve Şehircilik Bakanlığı il müdürlükleri tarafından faaliyetlerinin kısmen, tamamen, süreli veya süresiz olarak durdurulmasına karar verilebilir veya ihlalin tekrarlanma sıklığına ve/veya etki ve önemine göre çevre izni iptal edilebilir.

Sıfır Atık Yönetmeliği

Sıfır Atık Yönetmeliği'nin ekinde yer alan bina ve yerleşkeler, yönetmelikte düzenlenen uygulama takvimi doğrultusunda, sıfır atık yönetim sistemini kurarak uygulamaya geçmeleri zorunludur.

Sıfır atık yönetim sistemini kurmayanlara ve/veya kurduğunu belgeleyemeyenlere 20.000 TL idari para cezası verilir.

9.1.3. Maddi duran varlıklar üzerinde yer alan kısıtlamalar, aynı haklar ve ipotek tutarları hakkında bilgi:

Yoktur.

9.1.4. Maddi duran varlıkların rayiç/gerçeğe uygun değerinin bilinmesi halinde rayiç değer ve dayandığı değer tespit raporu hakkında bilgi:

Maddi Duran Varlıkların Rayiç Değeri Hakkında Bilgi					
Maddi Duran Varlık Cinsi	Edinme Tarihi	Ekspertiz Değeri	Ekspertiz Raporu Tarihi ve Numarası	Sınıflandırılması (Yatırım amaçlı olup olmadığı)	MDV Değerleme Fon Tutarı/Değer Düşüklüğü Tutarı (TL)
İş yeri	03/04/2017	650.000 TL	24.02.2021 2021_PEN_F1	Yatırım amaçlıdır.	(218.359)*

* Önemlilik eşiği altında kaldığından değer düşüklüğü mali tablolara yansıtılmamıştır.

Penta Teknoloji Ürünleri
Dağıtım Ticaret A.Ş.
Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi, Nato Yolu
Kat: 1, No: 34, 75 Ümraniye / İstanbul
Büyük Mülkiyetler 6150271330

Sinan Güçlü

Gözde Girişim Sermayesi
Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Bülent Koray Aksöz

Mustafa Ergün

Mürsel Özçelik

İş Yatırım Menkul Değerler A.Ş.