24.yıl

Türkiye Bilişim Sektörü İlham Kaynağı

Escort Teknoloji Yatırım A.Ş.

FAALİYET RAPORU 2014

İçindekiler

Yönetim Kurulu Başkanı Mesajı 2

1. Şirket 4

1.1. Özet Kurumsal Bilgiler
1.2. Yönetim ve Denetleme Kurulu Üyeleri ile Ortaklık Yapısı
1.3. Tarihçe
1.4. Kar Dağıtım
1.5. Risk Yönetim Politikaları

2. Bilişim ve İletişim Teknolojileri Sektörü 9

2.1. Türkiye Bilişim ve İletişim Teknolojileri Sektörü 2014 Yılı ve İlerisi
2.2. Dünya Bilişim ve İletişim Teknolojileri Sektörü Gelişmeleri

3. Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. İştirakleri ve Bağlı Ortaklıkları 17

3.1. Alesta Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.
3.2. Bilgera Yazılım A.Ş.
3.3. Escort Yazılım Çözümleri A.Ş.
3.4. EYF Teknolojileri A.Ş.
3.5. Innoted Teknoloji A.Ş.
3.6. Kossh Teknoloji Servis A.Ş.
3.7. Krom Yazılım A.Ş.
3.8. Nar Teknoloji A.Ş.
3.9. Pavo Tasarım Üretim Elektronik Ticaret A.Ş.
3.10. TBilgi Teknolojileri Kaynak ve Hizmet Yönetim A.Ş.
3.11. TNB Bilgisayar ve Görüntü Sistemleri A.Ş.
3.12. Unica Teknoloji Yönetim Danışmanlık ve Ticaret A.Ş.

4. Alesta GSYO Portföy Şirketleri 24

4.1. Centriot İletişim Hizmetleri A.Ş.
4.2. Integreen Yenilenebilir Enerji Sistemleri A.Ş.
4.3. Pavo Tasarım Üretim Elektronik Tic. A.Ş.
4.4. Teknoban Telekomünikasyon Teknolojileri A.Ş.
4.5. Turera Teknolojik Ürünler A.Ş.
4.6. Veriban Elektronik Veri İşleme ve Saklama Hiz. A.Ş.

5. Temel Rasyolar 28

6. Komiteler 30

7. Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu 37

Değerli Yatırımcılar, Pay Sahipleri, Kıymetli İş Ortaklarımız ve Çalışanlarımız,

Bugün adını belki "dünyayı değiştiren ilk 100 kişi" arasında sayabileceğimiz Alan Kay, bir tarihte "geleceği görmenin en iyi yolu onu icat etmektir" demişti.

Bundan 25 yıl önce Escort'u kurduğumuzda şanslıydık, çünkü başımızı sokacak, geliştireceğimiz ürünleri sığdıracak bir ofisten önce, işte böyle iddialı bir gelecek hayaline sahiptik. 1991 yılında "geleceği icat etmek" hayaliyle yola koyulduk.

Şirketi tescil ettirdiğimiz günlerde, bir Türk markası olarak Escort'un pazar lideri olabileceğine, onun IBM, Compaq ve Apple gibi kişisel bilgisayar sektörüne hakim dev oyuncular arasından sıyrılabileceğine şans veren tek bir endüstri uzmanı bulamazdınız. Ancak tarih yaprakları 1995'i gösterdiğinde Escort'u Türkiye'nin en çok satan bilgisayar markası yapmayı başarmıştık. Başkalarının oyununa tâbi olmamış sadece 4 yıl içinde kendi geleceğimizi kendimiz "icat etmiştik!"

Orada durmadık tabii. Geçen 25 yıl zarfında Türkiye bilgi teknolojileri pazarının dönüşümüne tanıklık ederek yatırımlarımızı çeşitlendirdik. O dönüşümün yer yer lideri, yer yer parçası yaptığımız Escort, bugün bünyesinde 14 şirketi barındıran dev bir şemsiye!

Türkiye'nin ilk teknoloji mağazalar zinciri EscortLand ve Türkiye'nin ilk internet servis sağlayıcılarından EscortNet bu dönüşümde rol alan ve sahip olduğumuz girişimci ruhu yansıtan ilk örneklerden bazıları oldular. Türkiye'de teknoloji kullanımının yaygınlaşmasına büyük katkıları olan bu girişimlere geçen çeyrek yüzyıl zarfında her biri alanının dinamik oyuncusu olan 14 iştirakimizi ekledik.

Escort'un tanıklık ettiği bu 25 yılda teknolojinin geldiği noktayı şöyle özetleyebiliriz: Bugün ilkokuldaki bir çocuğun eline verdiğimiz bir giriş düzeyi dizüstü bilgisayarın ya da tabletin sahip olduğu bilgi işlem gücü tek başına 1960'larda ABD ordusundaki bütün bilgisayarların sahip olduğu toplam bilgi işlem gücünden bile fazla.

Bunu bilim adamlarının bir entegre devredeki transistor sayısını her 18-24 ayda iki katına çıkarabilmeleri mümkün kıldı. Bir diğer deyişle bilgi teknolojileri sektörü Moore Yasası'nın gösterdiği yüksek hızda büyüdü. Küresel rekabette hıza ayak uyduramayanlar bu süreçte oyun dışı kaldı. Şirketler hızlanıyordu ama ömürleri de azalıyordu. Son 50 yıl içinde ABD'deki S&P 500 şirketlerinin ortalama ömrü 60 yıldan 18 yıla indi. Bir zamanlar alanlarının öncüsü olan Polaroid, Kodak ve Compaq gibi şirketler bugün tarih sahnesinden silinmiş durumdalar.

Daha şimdiden S&P 500 şirketlerine biçilen ömrü epeyce aşmış olan Escort'un bir başarı öyküsü olarak ortaya koyduğu gibi, zamana karşı dayanıklılık, şirketler için aslında operasyonel hızdan daha büyük getirileri olan bir özellik.

İşin ilginç tarafı, bu durum giderek daha büyük önem kazanacak gibi duruyor. 1955'te ilk transistor tabanlı bilgisayarda sadece 800 transistor bulunuyordu. 2015 yılı itibarıyla sadece tek bir chip'te (yongada) 4.5 milyar transistor yer alıyor. Bilim adamlarına bakılırsa, 15 yıl sonra, 1000 dolarlık bir bilgisayardaki toplam transistor sayısı insan beynindeki nöronların sayısına eşit hale gelecek. Yani Escort 40 yaşına geldiğinde, muhtemelen "düşünce hızına dayanıklılık" şirketler için çok belirleyici bir özellik olacak. Bu bize Escort'u yarına hangi alanlarda ne gibi beceriler ve iştiraklerle donatmamız gerektiğine dair ipuçları sunuyor, bilgi teknolojileri dünyasının bitmeyen dönüşümünde hangi rolleri oynayacağımızın işaretlerini veriyor.

Kısacası Escort olarak, dün "geleceği icat etmek" için çıktığımız yolda sağlam adımlarla ve dayanıklılığımıza dayanıklılık katarak yarınlara ilerlemeyi sürdürüyoruz.

Saygılarımla,

İbrahim Özer

Yönetim Kurulu Başkanı

** Alan Kay (1940 -): Bilgisayar ekranlarına "pencereleri" getiren, yani grafik tabanlı kullanıcı arabiriminin (GUI) mucidi, Nesne Tabanlı Programlamanın öncüsü ve de Atari'nin baş mühendisi olan ABD'li bilgisayar dâhisi.*

1. Şirket

1.1. Özet Kurumsal Bilgiler

Ticari Unvanı	Escort Teknoloji Yatırım A.Ş.
Adresi	Atakan Sokak No:14 Mecidiyeköy / İstanbul
Ticaret Sicili Memurluğu	İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	334423
Telefon ve Faks No:	T: 0 212 340 6000 F: 0 212 213 8241
İnternet Adresi	www.escort.com.tr
Sermaye Tavanı	80.000.000 TL
Çıkarılmış Sermayesi	49.992.100 TL
İşlem Gördüğü Borsa	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
Borsada İşlem Görmeye Başladığı Tarih	20.07.2000
İştirakler Dahil Toplam Personel Sayısı	584

1.2. Yönetim ve Denetleme Kurulu Üyeleri ile Ortaklık Yapısı

Yönetim Kurulu	
Başkan:	H. İbrahim ÖZER
Üye:	Uğur KUMRU
Üye:	S. Nükhet KOCAMEŞE
Bağımsız Üye:	Yalçın Gerek
Bağımsız Üye:	Adem Özay

Bağımsız Denetim Kuruluşu: Bilgili Bağımsız Denetim ve Yeminli Mali Müşavirlik A.Ş.

Ortaklık Yapısı: 31.12.2014

Ortak	Pay Oranı (%)	Pay Adedi
Halil İbrahim Özer	65,52	32.757.169
Halka Açık Olan Kısım	33,06	16.529.257
Ayten Özer	1,32	660.134
Diğer	0,09	45.540
Toplam	**100,00**	**49.992.100**

1.3. Tarihçe

1994 yılında kurulan Escort Computer Elektronik San. Ve Tic. A.Ş. esas olarak faaliyetlerine 1991 yılında Özer Elektronik ünvanı ile başlamış ve Escort markasıyla Türkiye'de ilk yerli PC üretimi ve satışını gerçekleştirmiştir. Müşterilerin büyük beğenisi kazanan ürünler ile şirket kısa sürede hızlı bir yükseliş yakalamıştır. 1995 yılında 17.828 adetlik PC satışı ile Escort markası pazarda lider konuma geçmiştir. Pazar lideri olarak dünyanın önde gelen markalarını geride bırakmanın haklı gururunu yaşayan şirket bu başarısını sonraki yıllarda da sürdürmüştür.

Edinilen başarılar ve kazanımlar ile pek çok alanda faaliyetleri geliştirici yeni yatırımlar yapılmış ve bu yatırımlar sonucunda da pek çok yeniliğe ve ilke imza atılmıştır. Örnek olarak Türkiye'nin ilk teknoloji mağazalar zinciri olarak kurulan EscortLand veya ilk internet servis sağlayıcılarından biri olarak kurulan EscortNet'ten bahsedilebilir.

2000'li yıllara kadar Türkiye bilişim teknolojileri pazarının gelişmesinde önemli bir rol oynayan Escort, 2000 yılında daha büyük hedeflere ulaşmak için halka arzını gerçekleştirmiştir. Bugün halen Borsa İstanbul'da (BIST) ESCOM koduyla işlem görmeye devam etmektedir.

2001 ile 2004 yılları arasında Escort, Türkiye ve yurtdışında büyük ölçekli bilişim teknoloji projelerinde yer alan uluslararası bir teknoloji sağlayıcısı olma hedefine odaklanmıştır. Bu yıllarda Dünya Bankası, Avrupa Fonu, Unesco, İslam Kalkınma Bankası gibi kurumların desteklediği pek çok kamu projesi ile büyük ölçekli şirketlerin bilişim teknolojisi projelerini başarıyla tamamlamıştır. Böylece Escort Türkiye'nin teknoloji ihraç eden sayılı şirketleri arasında yerini alarak bulunduğu coğrafyadaki kurumların da tercih edilen markası haline gelmiştir. Bu dönemde bilgisayar üretimi alanında da uluslararası kalite standartlarını uygulayarak güncel teknolojilere sahip ürünleri tüketicilerle buluşturulmuştur.

2005 yılından itibaren organizasyonel yapısını geleceğe göre yeniden şekillendiren Escort, yatırımlarını tüketicilerinin hayatını kolaylaştıran bilişim teknoloji çözümlerine yönlendirmiştir. Yeni yatırımlara ilaveten bünyesinde farklı sektörlere yönelik bilişim çözümleri geliştiren birimleri de birer iştirak haline dönüştürmüş ve stratejik hedefleri doğrultusunda adını 2008 yılında Escort Teknoloji Yatırım A.Ş olarak değiştirmiştir.

Yenilikçiliğe yatırım yapan, dünya markalarını Türkiye'de temsil eden, 16'ya varan iştiraki ile geliştirdiği akılcı ve yenilikçi teknolojik ürün, çözüm ve hizmetlerle Escort Teknoloji Yatırım A.Ş, çeyrek asra yaklaşan bilgi birikimi ve her zaman öne çıkardığı girişimcilik ruhu ile yatırımlarını sürdürmeye ve sektöre ilham vermeye devam etmektedir.

1.4. Kar Dağıtım

Kar dağıtımına ilişkin ana sözleşmenin 21. Maddesi;

Şirketin genel masrafları ile muhtelif amortisman bedelleri gibi genel muhasebe ilkeleri uyarınca Şirketçe ödenmesi ve ayrılması zorunlu olan meblağlar ile Şirket tüzel kişiliği tarafından ödenmesi gereken zorunlu vergiler ve mali mükellefiyetler için ayrılan karşılıklar, hesap yılı sonunda tespit olunan gelirlerden indirildikten sonra geriye kalan yıllık bilançoda görülen net kardan varsa geçmiş yıl zararlarının düşülmesinden sonra kalan miktar aşağıdaki sıra ve esaslar dahilinde dağıtılır:

1. Genel kanuni yedek akçe: Yıllık karın % 5'i Türk Ticaret Kanunu'nun 519uncu maddesi uyarınca ödenmiş sermayenin %20'sini buluncaya kadar genel kanuni yedek akçe olarak ayrılır.

2. Kalandan, varsa yıl içinde yapılan bağış tutarının ilavesi ile bulunacak meblağ üzerinden, Sermaye Piyasası Kurulu'nca saptanan oran ve miktarlarda birinci temettü ayrılır.

3. Net kardan, 1 ve 2nci bentlerinde belirtilen meblağlar düştükten sonra kalan kısmı, Genel Kurul, kısmen veya tamamen ikinci temettü payı olarak dağıtmaya veya fevkalade yedek akçe olarak ayırmaya yetkilidir.

Genel kanuni yedek akçe sınırına ulaşıldıktan sonra da; Pay sahipleriyle kara iştirak eden diğer kimselere dağıtılması kararlaştırılmış olan kısımdan, ödenmiş sermayenin % 5'i oranında kar payı düşüldükten sonra bulunan tutarın onda biri, TTK'nın 519'uncu maddesinin 2'nci fıkrası c bendi uyarınca ikinci tertip kanuni yedek akçe olarak ayrılır.

Yasa hükmü ile ayrılması gereken yedek akçeler ayrılmadıkça, esas sözleşmede pay sahipleri için belirlenen birinci temettü ve nakden ve/veya hisse senedi biçiminde dağıtılmadıkça; başka yedek akçe ayrılmasına, ertesi yıla kâr aktarılmasına ve temettü dağıtımında imtiyazlı pay sahiplerine, katılma, kurucu ve adi intifa senedi sahiplerine, yönetim kurulu üyeleri ile memur, müstahdem ve işçilere, çeşitli amaçlarla kurulmuş olan vakıflara ve bu gibi kişi ve/veya kurumlara kâr payı dağıtılmasına karar verilemez.

Paylara ilişkin temettü, kıstelyevm esası uygulanmaksızın, hesap dönemi sonu itibarıyla mevcut payların tümüne, bunların ihraç ve iktisap tarihleri dikkate alınmaksızın dağıtılır

Dağıtılmasına karar verilen karın dağıtım şekli ve zamanı, yönetim kurulunun bu konudaki teklifi üzerine genel kurulca kararlaştırılır.

1.5. Risk Yönetim Politikaları

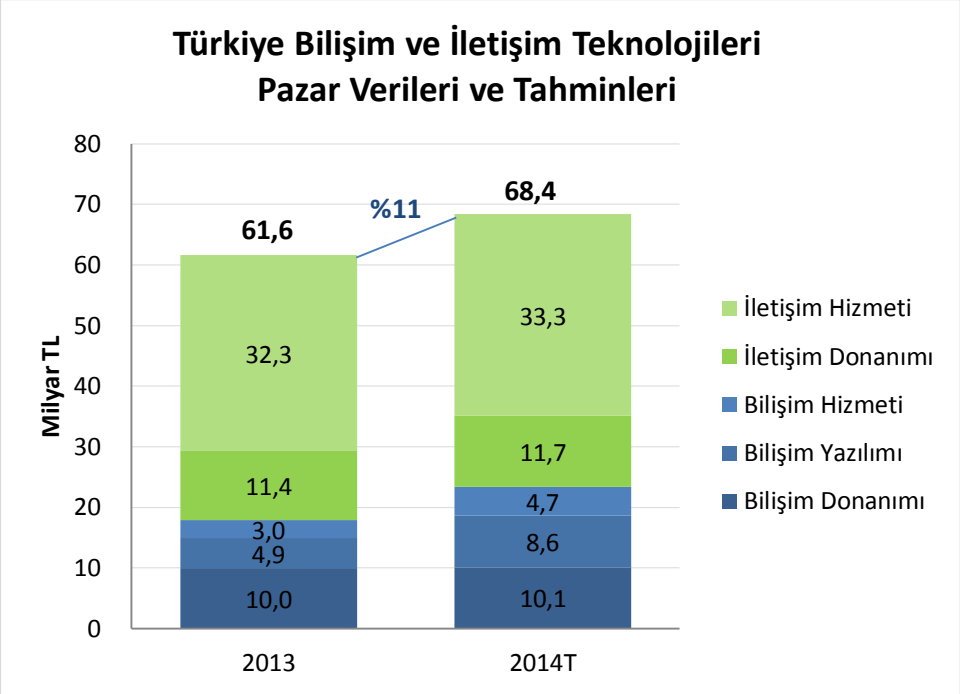
- **Alacak Riski:** Satış yapılan müşterilerin riskini kontrol altında tutabilmek için, her firmanın mali yapısına ve teminatlarına göre risk belirlenir. Belirlenen limitler doğrultusunda işlem yapılır.
- **Teknolojik Risk:** Bilişim sektörünün en büyük özelliği, teknolojik gelişmelerin ve fiyat değişikliklerinin çok sık yaşanılmasıdır. Bu nedenle İyi bir stok kontrolü yapılmaktadır.
- **Kur Riski:** Sektördeki kullanılan ürünlerin çoğunluğu yurtdışından ithal edilmektedir. Ürünler alınırken yabancı para birimi cinsinden borçlanılmakta ve ödemeleri bu para birimlerine göre yapılmaktadır. Satış politikalarını ürün giriş para birimi üzerinden yapılmaya çalışılmaktadır.

2. Bilişim ve İletişim Teknolojileri Sektörü

2.1. Türkiye Bilişim ve İletişim Teknolojileri Sektörü 2014 Yılı ve İlerisi

Escort Teknoloji A.Ş. iştiraklerinin de içinde bulunduğu Türkiye Bilişim ve İletişim Teknolojileri (BİT) pazarı 2014 yılı içinde bir çok gelişmeye sahne oldu. Sektörel analize geçmeden önce Türkiye ekonomisinin 2014 yılında %3,3 seviyesinde büyüdüğünü de not etmemiz gerekiyor. Özetle gelişmelere değinmek gerekirse bunların bir kısmı dünya BİT pazarında yaşanan değişimlerin Türkiye'deki yansımaları şeklinde olurken bir kısmı da yurtdışı ve yurtiçi kaynaklı makro ekonomik hareketlerle beraber çevre ülkelerde yaşanan jeopolitik krizlerden kaynaklandı. Makro ekonomik hareketler ve kur dalgalanmaları özellikle donanım satışının ithalata dayalı olduğu ülkemizde şirketlerin ve tüketicilerin alımlarını etkiledi. Yılın ilk çeyreğine yüksek seviyede başlayan Dolar kuru yılın 2. çeyreğinde her ne kadar gevşemeye başlasa da yılın son çeyreğinde tekrar yükselişe geçerek sektörde etkisini gösterdi. Özellikle tüketici tarafında bilişim ürünleri satan firmalar oluşan kur farkını bir süre üzerlerinde taşımaya çalışsalar da yıl sonuna doğru bu finansmanı daha fazla devam ettiremeyip ürün fiyatlarına yansıttılar. Diğer taraftan Amerikan ekonomisindeki iyileşme göstergeleri paralelinde Amerikan Merkez Bankaları Birliği (FED)'nin faiz arttırım hamlesini erkene çekeceği açıklamaları yalnız kurları değil yabancı yatırımcıların yatırım kararlarını baskılayarak olası yatırımların ertelenmesine veya geri çekilmesine sebep oldu. Bu istenmeyen gelişmelerin üzerine bir de popüler sosyal medya sitelerinin ülkemizde bir süreliğine erişime kapatılması, ister istemez e-ticareti dahil bilişim sektöründe olası zorlukları ortaya çıkardı. Tüm bu gelişmelere ve beklenmedik durumlara karşın yine de 2014 yılı firmaların ArGe yatırımlarını arttırarak devam ettirdiği ve sektöre ilginin arttığı bir yıl olarak tamamlandı. Bu dönemde giderek artan elektronik ticaret hacmi aynı zamanda firmaların BT yatırımlarını arttırdığı anlamına geliyordu. İlave olarak yılın ilk çeyreğinde Türkiye'nin 5. uydusu TÜRKSAT 4A'nın uzaya fırlatılması da ülke olarak sektörün gelişmesine verilen önemi bir kez daha vurguladı.

Burada değindiğimiz konular ve daha değinemediğimiz bir çok gelişme sonunda Türkiye BİT pazarının 2014 yılında %11'lik bir büyüme ile 68 milyar TL'ye ulaşacağı tahmin ediliyor. Büyüme oranın iki haneli olduğu sektörün ülke ekonomisinde ki payı küçük olsa da yaptığı katkı hiç de azımsanamaz. BİT pazarının İletişim Hizmetleri kısmı ise tahmini %3'lük büyüme oranı ile 33 milyar TL'lik büyüklüğe ulaşırken toplam sektör içinden aldığı payda bir düşüş kaçınılmaz görünüyor. Diğer tarafta ise Bilişim Donanım, Yazılım ve Hizmet kısmının büyüklüğünün 23 milyar TL'ye ulaşarak %31'lik bir büyüme göstermesi beklenebilir. Burada bir önemli hususta donanım sektörünün daha önce değinilen etkenler neticesinde durağana geçtiği ve hatta bir miktar düşmesi beklenebilir. Burada özellikle mobil bilgisayar alt pazarında beklenen olası %12'lik bir düşüş, %40 büyümesi beklenen tablet pazarı ile karşılanamamaktadır. İletişim Donanımı içinde yer alan Akıllı Cep Telefonu pazarında ise %15'lik bir büyüme olasıdır. Burada bir önemli not ise donanım pazarının son kullanıcı tarafında genel olarak düşük fiyatlı ürünlerin tercih edilmesi pazarının büyümesini yavaşlatmaktadır. Bilişim Yazılım ve Hizmet alanında ise %72'lik bir sıçrayış hiç de şaşırtıcı olmayacaktır. Bu yükselişe rağmen yazılım ve hizmet pazarı aslında toplam BİT pazarının %20 seviyesine dahi ulaşamamış iken gelişmiş ülkelerde bu oranın %60'lar seviyesinde olması bu alanda gidilecek daha çok mesafe olduğunu ve fırsatların bu alanda olduğunu bir kez daha ortaya koyacaktır. Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. olarak biz de bu alandaki yatırımlarımızı 2014 yılında arttırmakla beraber ileride de devam edeceğiz.



Sektörün gelişmesinde önemli rol oynayan bir başka konu da devlet teşvikleridir. TÜBİTAK TEYDEB programları ile Kalkınma Ajansları, KOSGEB ve Tekno Parkların sağladığı destekler sayesinde firmaların Ar-Ge ve girişim faaliyetlerinin artış yaşanmıştır. 2013 yılında Merkezi Yönetim Bütçesinden ArGe faaliyetleri için ayrılan ödenek ve harcama 5,8 milyar TL iken bu tutar 2014 senesi için başlangıç ödeneği olarak tahsis edilmiştir. Öngörümüzde göre desteklerden yararlanan firma sayısında geçen seneye göre artış olacak olacaktır. Firmaların destekler ile gerçekleştirdiği faaliyetler ağırlıklı olarak BİT pazarının büyümesine destek vermektedir. Bir önemli gelişmede yasal mevzuatta olmuş, önceden firmalardan Ar-Ge Merkezi Belgesi alabilmeleri için en az 50 Ar-Ge personeli çalıştırmaları istenirken, Bakanlar Kurulu Kararıyla bu sayı 30'a düşürülmüştür. Bu sayede artık firmalar kendi Ar-Ge merkezlerini daha kolay kurma ve 5746 sayılı kanunun sağladığı tüm destek ve vergi muafiyetlerden yararlanma imkanına kavuşmuştur.

2014 yılında pazarı en çok meşgul eden konulara değinmek gerekirse bunların başlıcaları: Nesnelerin İnterneti (IOT), Büyük Veri, Akıllı Şehirler, Bulut Teknolojileri, Giyilebilir Teknolojiler, Mobil Uygulamalar ve 3D Yazıcılardır. Benzer konuların 2015 yılında da pazarı meşgul edeceği beklenebilir.

2015 yılında özellikle büyük veri pazarının ülkemizde gelişmesi bekleniyor. Nesnelerin İnterneti yeni nesil teknolojiler sayesinde yep yeni iş modellerinin geliştirilmesine olanak sağlayacak. Kurumsal mobil çözümler ve büyük veri, ağırlıklı yatırım alanları olması beklenirken BT yatırımlarının özellikle sağlık ve enerji sektörlerinde artması bekleniyor.

Devlet tarafında ise Milli Eğitim Bakanlığı'nın FATİH projesinde 2014 yılında pilot okullara 100.000 adedin üzerinde akıllı tahta ve 62.800 adetin üzerinde tablet dağıtılırken 2015 yılında

kapsamın tüm okulların dahil edilmesiyle akıllı tahta adedinin toplamı 433.000 adedi ve tablet dağıtımı 10 milyon adedi bulacaktır. Tabi proje kapsamında yalnıza donanım dağıtılmayacak ama aynı zamanda okullara geniş bant internete altyapısı getirilirken öğretmenlere de gerekli bilişim eğitimleri verilmektedir.

Türkiye donanım pazarının büyümede başını çeken akıllı cep telefonları 2015 yılında da büyümesini %30'lar seviyesinde bekleyebiliriz. Diz üstü bilgisayar pazarı 2014 yılını gerileyerek kapatsa da 2015 yılında hibrit modeller ve normalize olan fiyatlar satışı arttırabilir. Tablet tarafında ise 2014 yılında pazarda %40'lık bir büyüme olsa da firmalar arası artan rekabet fiyat rekabetine dönüşerek bazı markaların pazardan çekilmesi ile sonuçlanabilir. Ayrıca ekonomik sıkıntılar tüketicileri daha ucuz fiyatlı tabletlere yöneltirken pazar hacmindeki büyümenin de %25 seviyesinde gerçekleşeceği öngörülebilir.

Giyilebilir teknoloji ürünlerine için 2015 yılı dünyada olduğu kadar ülkemizde de oldukça hareketli geçecek. Bununla beraber işlemci üreticilerinin sundukları yeni nesil işlemciler sayesinde hareket ve sesle yönetilebilen mobil cihazların piyasaya çıkması beklenebilir.

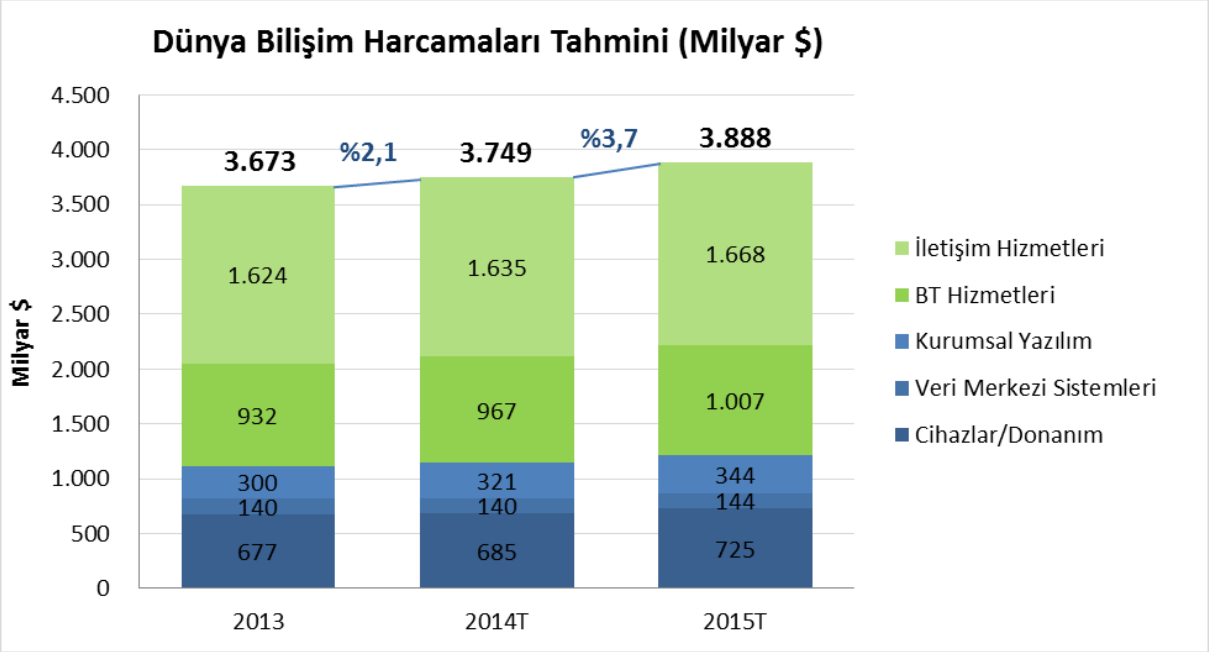
2.2. Dünya Bilişim ve İletişim Teknolojileri Sektörü Gelişmeleri

2014 yılı küresel büyüme tahmini yılsonuna doğru IMF tarafından önceki tahminlerine göre daha düşük bir düzey olan %3,3'e revize edildi. Böyle bir ortamda dev teknoloji şirketleri rekor seviyelerde ArGe harcamaları ve şirket satın almaları yaparken Özel Sermaye şirketleri de teknoloji girişimlerine oldukça yüksek değerlemelerden ortak oldular. Bu arada Alibaba adlı Çin merkezli e-ticaret devinin New York Borsası'nda İlk Halka Arzda $25 milyarlık hisse satışı ile tarihin ve dünyanın en yüksek düzeydeki halka arzını gerçekleştirmesi bir dönüm noktası olarak da kabul edilebilir. Bu ve bir çok gelişmeler neticesinde Gartner(1) araştırma şirketinin 2014 yılı son çeyrek tahmin raporunda Dünya Bilişim ve İletişim Teknolojileri Pazarının yıllık %2,1'lik büyüme ile $3,75 trilyon seviyesine ulaşacağı belirtilmiş. Bu pazar içinde Bilişim Teknolojileri kısmı %3,1'lik büyüme sonrası $2,1 trilyon olacağı tahmin ediliyor. Bu büyümenin arkasındaki güç ise yeni nesil teknoloji harcamaları olarak görülebilir. Bir yandan akıllı telefon satışlarında %18'lik büyüme ile tablet satışlarında %12'lik büyüme beklenirken diğer yandan donanım pazarı genelinde %1,2'lik büyüme ile $685 milyara ulaşacak.

Dünya Bilişim Harcamaları Tahmini (Milyar $)					
	2013 Tutar	2014T Tahmin	2014T Büyüme %	2015T Tahmin	2015T Büyüme %
Cihazlar/Donanım	677	685	1,2%	725	5,8%
Veri Merkezi Sistemleri	140	140	0,4%	144	2,9%
Kurumsal Yazılım	300	321	6,9%	344	7,3%
BT Hizmetleri	932	967	3,8%	1.007	4,1%
İletişim Hizmetleri	1.624	1.635	0,7%	1.668	2,0%
Toplam	**3.673**	**3.749**	2,1%	**3.888**	3,7%

Kaynak: Gartner (Haziran 2014)

Tablo 2.a. Dünya Bilişim Harcamaları Tahmini (Milyar $)



Grafik 2.a. Dünya Bilişim Harcamaları Tahmini (Milyar $)

(1) Gartner referans: http://www.gartner.com/newsroom/id/2783517

2015 yılı için dünya BİT pazarı $3,9 trilyonluk bir büyüklüğe ulaşması tahmin ediliyor. Bu büyümenin ana kaynağını bulut teknolojileri, büyük veri, mobil cihazlar ve sosyal medyayı içeren yeni nesil teknolojilere geçiş oluşturacak. Kablosuz verinin telekomünikasyon harcamalarındaki oranı %13 ile $536 milyon seviyesine tırmanırken mobil cihaz ve uygulama satışları ise $484 milyar olarak beklenebilir. Mobil cihaz satışlarında her ne kadar büyüme yavaşlasa da yükseliş devam edecek. Bunda özellikle "Phablet" olarak adlandırılan büyük ekranlı akıllı telefonlar ile kurumsal uygulama geliştirme faaliyetleri rol alacak.

Bölgesel olarak bakıldığında ise IDC araştırma şirketi tahminine göre 2014 yılında Gelişmekte Olan Piyasalarda %10 gibi bir büyüme ile yaklaşık $740 milyarlık pazar hacmine ulaşılacağı ve bunun toplam dünya BT gelirlerinin daha önce görülmemiş bir şekilde %35'ini oluşturacağı belirtiliyor. Çin pazarı Amerika pazarının sadece üçte biri büyüklüğünde olmasına rağmen, Çin'in bilişim harcamalarındaki artış oranı ile yakın zamanda ABD'yi yakalaması bekleniyor. 2015 yılında ise tüm dünya akıllı telefon alıcılarının üçte birinin ve de online müşterilerin üçte birinin Çin kaynaklı olacağı çeşitli kaynaklarda öngörülüyor.

Mobil işletim sistemlerine baktığımızda Android, Samsung ile Pazar liderliğini devam ettirirken Apple sağladığı yüksek kar marjı ve oturmuş uygulama ekosistemi ile sahip olduğu değeri korumaya devam ediyor. Fakat 2014 yılında Google Play'de ki Android uygulama indirimleri sayıları ve gelirleri çok hızlı yükselerek Apple ile arasındaki değer fakını çok hızlı kapatmış görünüyor. Bu arada yatırımlarını hızlandıran Microsoft'un artık daha fazla kaybedecek zamanı kalmamış durumda, bir an önce uygulama geliştirme ekosistemini büyütmesi gerekiyor. 2015 yılında ise mobil uygulama satışlarında bir yavaşlama görülebilir fakat kurumsal tarafta is mobil uygulama geliştirme pazarı çok hızlı büyüyecek.

Bulut harcamaları, hizmet ve donanımı ile IDC tahminine göre %25'lik büyüme sonrası $100 milyara ulaşırken küresel seviyede hizmet verme yarışına giren firmalar veri merkezi yatırımlarını arttırdıkları görünüyor. Veri merkezi pazarındaki büyüme yanında Büyük Veri pazarında da %30 büyüme beklentisi ile 2014 yılında $14 milyarlık pazar hacmine ulaşılmış olacak. Bulut Teknolojilerinin 2015 yılında ise büyümesine devam ederek $118 milyara ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu alanda rekabet eden dev teknoloji firmalarının yapacağı yeni işbirlikleri ile yeni iş alanları ve fırsatların oluşması da beklenirken bu firmaların yönetmiş olduğu veri merkezleri hiper büyüklüklere ulaşırken aynı zamanda da mobil sistemler ve büyük veri konusunda ileri seviyede hizmet verebilecek yapılara dönüşmesi bekleniyor. Yine IDC tahminlerine göre Büyük Veri pazarı ise 2015 yılında $125 milyara ulaşacak. Bu alanda video, ses ve resim analiz etme işleri daha da önem kazanacak.

Nesnelerin İnterneti alanında geliştirilecek daha akıllı ve birbirine bağlanabilen cihazlar, yeni nesil teknolojileri gelişmesini destekleyecek. Bu alandaki çözümler özellikle bilişim dışındaki sektörlere yönelik olacak olup tahmine dayalı bakım hizmetleri ağırlıklı olacak. Giyilebilir Teknolojiler alanında ise yeni ürünlerde patlama yaşanacak ancak 2015 yılında da sektörde istenilen pazar hacmi oluşmayabilir. Yine bu alanda Çin'li üreticiler etkin rol alarak dünya pazarından neredeyse %15'in üzerinde pay alacaklar.

E-ticaret alanında ise "Brick & Click" olarak bilinen klasik ticaretin internet ortamından müşterilerine ulaşması modeline alışmışken şimdi de "Click & Brick" adlı yeni model yani saf internet perakendecilerinin fiziki mağaza açarak hizmetlerini genişletmesi 2014 yılına

damgasını vurdu. Amazon gibi önde gelen e-ticaret firmaları kendi fiziki mağazalarını açmış oldular. Bu mağazalar ile daha önce ulaşamadıkları müşteri kitlesine ulaşmaları hem satışlarının artmasını sağladı hem de dijital pazarlama giderlerinde azalma oldu. Klasik Perakende tarafında ise önemli bir teknolojik gelişme de müşteri deneyimi ve ciroyu desteklemek üzere "beacon" teknolojisi kullanılmaya başlandı. En büyük perakende şirketlerinden Macy's 800 mağazasında bu teknolojiyi uygulayarak sektör öncülerinden biri oldu. "Beacon" için önemli bir gelişme ise Amerikan Ulusal Futbol Liginin en önemli etkinliği olan "Super Bowl" adlı şampiyonluk turnuvasında teknoloji kullanılması idi.

Bu yıl şirket satın almaları ilk başta da belirttiğimiz gibi oldukça fazla oldu. Google akıllı ev termostat ve yönetim hizmetlerini sunan Nest adlı şiketi $3,2 milyara ve akıllı ev kamera sistemlerinin önde giden firmalarından Dropcam adlı şirketi $555 milyona alırken Samsung akıllı ev pazarında ürün ve hizmet sunan SmartThings adlı şirketi $200 milyona satın aldı. Tüm bu satın almalar dev teknoloji şirketlerinin akıllı ev yönetimi pazarındaki stratejilerini de gözler önüne sermiş oldu.

Bilgi Güvenliği alanında 2014 yılında Sony, Apple, Home Depot gibi bir çok dev firmaları siber ataklar yapıldığı sıkıntılı bir yıl oldu. Bu ataklar neticesinde firmalar ve devletler artan risklerin farkına varıp daha yüksek önlemler almak durumunda kaldılar. Gartner firmasının tahminine göre 2014 yılında pazar $73 milyar seviyesine ulaşırken 2019 yılında ise MarketsandMarkets araştırma şirketine göre $155 milyara ulaşacağı öngörülüyor.

Yakın zamanda ödeme sektöründe mobil teknolojiler ve karşılıklı ödeme çözümleri sayesinde köklü değişiklikler bekleyebiliriz. 3 Boyutlu baskı pazarında ise yeni nesil cihazları ile son kullanıcıya dönük ürün basan cihazlarda artış yaşanacak.

Mobil oyun dünyası ise toplam mobil uygulama pazarından en yüksek payı almaya devam ediyor. Newzoo araştırma şirketi tahminine göre 2014 yılında mobil oyun pazarı $25 milyar seviyesine ulaşırken 2015 yılında ise %21'lik büyüme ile $30 milyar seviyesine ulaşacak. Bu alanda ayakta kalan firmalar ise oynaması bedava kategorisinde oyunlar üretirken geliştirmiş oldukları muazzam oyun mekanikleri ile kullanıcıdan para kazanabilirken müşterinin kalbini kazananlar olacaktır.

Kurumsal yazılım pazarına baktığımızda SaaS yani yazılımın hizmet olarak sunulma modelin pazarda uzunca bir süredir olmasına rağmen organizasyonlarda halen çoğunluk olarak yerinde kurulu yazılım sistemleri bulunuyor. 2015 yılında küresel şirketlerin iç prosedürlerinde yapacağı değişiklikler ile SaaS modelini daha ciddi anlamda benimseyecekleri ve böylece SaaS pazarında ciddi bir yükseliş olacağı beklenebilir. Toplam kurumsal yazılım pazarının 2015 yılında %5.5 büyüme ile $335 milyara ulaşması beklenebilir. Burada özellikle yerinde sistem yazılımları ile bulut tabanlı yazılımlar arasında ciddi bir rekabet görülecektir. Müşteri Yönetimi Pazarında ve özellikle satış ekibi otomasyon uygulamalarında bulut tarafında önemli gelişmeler yaşanırken veri tabanı yönetimi, uygulama altyapısı alanlarında da gelişmeler devam edecek.

Son olarak Bilişim Teknolojileri Hizmetleri sektörüne baktığımızda %3,8 büyüme ile $967 milyar olduğunu görüyoruz. Bu pazardaki büyüme ise 2015 yılında %4,1 büyüme ile $1,0 trilyon seviyesine ulaşması tahmin ediliyor. Ancak hizmet pazarı ülke ekonomilerinden oldukça fazla etkilendiğinden 2015 yılında beklenen pazar hacmi yakalanamayabilir.

2015 yılı ve ilerisini özetlemek gerekirse, BİT pazarında muazzam gelişmelere şahit olacağız. Yeni nesil teknolojilerin genele yayılması ile beraber BİT daha hızlı gelişecek. Bu gelişmeler giderek artan yeni yatırım ve satın almalar ile desteklenecek. Küresel firmaların arasında beklenmedik işbirlikleri görülürken, nesnelerin interneti ve nesnelerin uygulamaları hayatın her alanına girecek. Giderek akıllanan ve öğrenen makineler birleşik bulut sistemlerini ve veri tedarik zincirini yönetecek.

"Hibrit cihazların dizüstü bilgisayarların yerini alması beklenirken 2020 yılında herkesin en az 5 adet internete bağlanan cihazı olacağı öngörülüyor."
Laptop Mag

"Nesnelerin Interneti (Pc, tablet ve akıllı telefon hariç) alanında 2020 yılına kadar 26 milyar cihazın birbirine bağlanması ve pazarın $300 milyarı aşması bekleniyor."
Gartner

"Büyük Veri 2020 yılına kadar yıllık ortalama %17 ile büyüyerek $76 milyara ulaşırken Hadoop bazlı yazılım, donanım ve hizmetlerin ise $50 milyara ulaşması bekleniyor. "
Allied Market Research

"Küresel Güneş Enerjisi Pazarında elde edilen cironun 2020 yılına kadar $137 milyar olması bekleniyor."
Frost & Sullivan

"Son kullanıcı için Mobil Uygulama pazarı 2020 yılında $40 milyarı aşacak."
IHS Research

"Küresel Mobil Sağlık pazarı 2020 yılına kadar $49 milyara ulaşması bekleniyor."
Grand View Research

"Gelişmekte olan pazarla ve geniş bant şebeke gelişimi ile Akıllı telefonlar ile yapılan bağlantı sayısının 2020 yılına kadar 6 milyar adede ulaşması bekleniyor."
GSMA Intelligence

"Orta Doğu BİT pazarı hacmi 2014 yılında $15 milyar olurken 2020 yılına kadar $20 milyarı aşacak.Suud, Arabistan ise en büyük payı alacak."
IDC

3. Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. İştirak ve Bağlı Ortaklıkları

Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. İştirakleri ve Bağlı Ortaklıkları Pay Tablosu

	Ortaklık Adı	Faaliyet Konusu	Pay Oranı
1	Alesta Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.	Girişim Sermayesi Yatırımları	100%
2	Bilgera Yazılım A.Ş	İş Zekası ve Mobil Yazılım Çözümleri	80%
3	Escort Yazılım Çözümleri A.Ş.	Yazılım İş Çözümleri	100%
4	EYF Teknoloji A.Ş.	Yazılım Geliştirme	100%
5	Innoted Teknoloji A.Ş.	Ödeme Terminalleri ArGe ve Üretim	30%
6	Krom	Yazılım	36,95%
7	Kossh Teknoloji Yönetim A.Ş.	Tüketici Elektroniği Satış Sonrası Hiz.	50%
8	Nar Teknoloji A.Ş.	Tüketici Elektroniği Satışı	40%
9	Pavo Tasarım Üretim Elektronik Tic.A.Ş.	Elektronik Tasarım Evi	28%
10	TBilgi Teknolojileri Kaynak ve Hizmet Yön.A.Ş.	İş Süreçleri Yönetimi ve Dış Kaynak Hiz.	78%
11	TNB Bilgisayar ve Görüntü Sistemleri A.Ş.	Toshiba Ürünlerinin Satışı	45%
12	Unica Teknoloji Yönetim Danışmanlık Ve Tic. A.Ş.	Veri Toplama, İstatistiksel Analiz ve Yazılım	40%

3.1. Alesta Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Alesta Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., %100 Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. iştiraki olarak 2012 yılı Aralık ayında kurulmuş olup Sermaye Piyasası Kurulu Portföy İşletmeciliği Yetki Belgesini 2013 yılı Mayıs ayında almıştır.

Şirketin hedefi öncelikli olarak ürün veya hizmet üretmeye başlamış, belli sayıda müşterisi olan ve büyümeyi hedefleyen teknoloji ve yenilik odaklı girişimlere yatırım yapmaktır. Buna ilaveten ürün veya hizmeti hazır olup satış ve pazarlama sürecine geçmek için finansmana ihtiyaç duyan teknoloji ve yenilik odaklı girişim şirketleri de ilgi alanındadır. Alesta yatırım yaptığı girişimlere sermaye yanında bilgi birikimi ve tecrübe de sağlayarak kar eden başarılı birer işletme haline gelmelerini ve ülke ekonomisine kazandırmayı amaçlamaktadır.

Alesta'yı diğer yatırım şirketlerinden ayıran en önemli şey gücünü sermayesinden çok Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. iştiraklerinin sağladığı teknolojik bilgi birikimi, pazar ve müşteri yetkinlikleri, geniş iş ağları ve derin piyasa tecrübeleridir. Bu sayede portföye katılan girişimler faaliyetlerini güçlü adımlarla devam ettirerek büyümelerine hız katmaktadırlar.

Alesta'nın ödenmiş sermayesi 5 milyon TL olup 2014 yıl sonu itibari ile portföyündeki girişim şirketi sayısı 6'ya ulaşmıştır. Portföy şirketleri ile ilgili detaylı bilgi Raporun 4. Bölümünde ayrıca verilmiştir. Girişim şirketleri için toplam 5 milyon TL tutarında yatırım yapılarak ödenmiş sermayenin tamamı yatırımlar için kullanılmıştır. 31 Aralık 2014 yılı portföy değeri ise Bağımsız Değerleme Şirketi tarafından yapılan değerleme raporlarına göre 9 milyon TL'dir.

3.2. Bilgera Yazılım A.Ş.

Bilgera Yazılım A.Ş., Haziran 2007 yılında Escort'un stratejik kararı sonrası iş birimlerinden birinin şirketleşmesi ile kurulmuştur. Şirketin esas faaliyet konusu yazılım geliştirmedir. Kuruluşundan beri telekomünikasyon ve bazı diğer sektörlere yenilikçi çözümler geliştirmekle beraber ana hedef kitlesini Hızlı Tüketim Ürünleri sektörü olarak belirlemiştir. Bu sektör için geliştirmiş olduğu Focus adlı platform ile saha satış otomasyonu, kanal yönetimi, mağaza aktivite yönetimi, depo yönetimi ve servis yönetimi gibi konularda mobil çözümler sunmaktadır. Hızlı Tüketim Sektöründe uluslararası bir çok firma ile çalışmalarını sürdürmekte olan şirket sektörün büyük bir kısmına da hizmet etmektedir.

2014 yılında ürün geliştirme çalışmalarını devam ettiren şirket aynı zamanda yurtdışı pazarlara satış konusunda da çalışmalara başlamıştır. 2015 yılında yeni ürünler piyasaya sürecek olan şirket özellikle yurtdışına yazılım ve hizmet satışına başlamayı hedeflemektedir. Girdiği tüm alanlarda geliştirdiği yenilikçi ve mobil çözümler ile adından söz ettiren şirket, Escort'un yazılım alanında öncü iştiraklerinden biri olmuştur.

Bilanço Karı 316.986.TL olarak gerçekleşmiştir.

Escort Yazılım Çözümleri A.Ş.

Şirket Escort Donanım Satış ve Pazarlama A.Ş. ünvanıyla son dönemde Escort markalı POS satışı ve ilgili yazılım ve destek hizmetleri konusunda faaliyet göstermekte iken alınan stratejik karar çerçevesinde 2014 yılı son çeyreğinde ünvanını Escort Yazılım Çözümleri A.Ş.'ye dönüştürmüştür. Yeni şirket ünvanı ile beraber şirketin faaliyet alanı da yeniden belirlenmiş ve şirketlerin yazılım ihtiyaçlarına yönelik çözümler oluşturmak ve sunmak olmuştur. Faaliyet alanındaki bu yenilenme neticesinde de organizasyon yapısı ihtiyaçlar doğrultusunda yeniden yapılandırmıştır.

Özellikle belirlediği dikeylerde getireceği yenilikçi çözümler için 2014 yılını iş ortakları ile çözüm geliştirme sürecine ayırmış olan şirket 2015 yılında bu çözümleri müşterilerine sunmayı hedeflemektedir.

2014 Yılı Brüt Satış Geliri 551.439TL olan şirketin bu gelirleri önceki faaliyetlerden kaynaklanmaktadır. Bilanço Zararı 152.585.TL Bu zararın neredeyse tamamı yeniden yapılanma sürecinden ve yeni organizasyon yapısından kaynaklanmaktadır.

3.3. EYF Teknolojileri A.Ş.

EYF Teknoloji A.Ş. veya diğer adıyla "Escort Yazılım Fabrikası" 2014 yılının Aralık ayında %100 Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. iştiraki olarak kurulmuştur. Şirketin faaliyet alanı Yazılım Geliştirme, Yazılım Projelerini Yönetme, Mobil Yazılım Geliştirme, Paket Yazılım Ürünleri Geliştirerek Yazılım Kütüphanesi Oluşturmadan oluşmaktadır. Kuruluş amacı bir yazılım evinden farklı olarak fabrika mantığını bu alana taşımak olacaktır. Bu mantık ile şeffaf süreç ve fiyat politikaları yanında uluslararası dokümantasyon sağlayarak müşterilere "Hızlı", "Ucuz" ve "Kaliteli" hizmet sunmayı hedeflemektedirler.

Şirketin 2014 Yılı Bilanço Zararı 92.780.TL olan şirketin bu zararı yeni kurulmuş organizasyon yapısından kaynaklanmaktadır.

3.4. Innoted Teknoloji A.Ş.

Innoted Teknoloji A.Ş., Gelir İdaresi Başkanlığı tebliğlerine uygun yeni nesil kredi kartı ödeme terminali fonksiyonu bulunan mali ödeme kaydedici cihazları yerli mühendislerle geliştirmek üzere 2011 yılında faaliyetlerine başlamıştır. Hem yazar kasa hem de POS donanımı bulunacak bu cihazlarda aynı zamanda en üst güvenlik seviyesi hedeflenmiştir. Şirket ayrıca özellikle çok şubeli perakende satış noktaları için yoğun işlem trafiğini hızlı ve güvenilir bir şekilde yönetebilen müşteri, ürün, fiyat ve promosyon yönetimini içinde barındıran mali onaylı ödeme kaydedici cihazları da geliştirmektedir.

Şirket ürün geliştirme çalışmaları 2014 yılında da devam ettiğinden henüz Satış Geliri elde edilememiştir.

Kossh Teknoloji Servis A.Ş.

Kossh Teknoloji Servis A.Ş, yetki ve uzmanlık sertifikalarına sahip mühendis, tekniker ve teknisyenlerden oluşan deneyimli kadrosu ile Türkiye çapında yaygın toplam 124 yetkili servisi üzerinden Toshiba marka dizüstü bilgisayar ve televizyon, Escort Joye marka tablet ve akıllı cep telefonları, Nec marka projektörler, Pentax marka dijital fotoğraf makineleri ve Flash marka bilgisayar çevre birimleri tamir ve bakımı konusunda profesyonel teknik servis hizmetleri vermektedir.

Garanti Uzatım Paketleri de sunan şirket, garantisi devam eden cihazlar için mevcut garantilerini +1, +2, +3 yıl süre ile uzatımını sağlar. Bu hizmeti alan firmalar müşterilerinin cihazlarına ek garanti vererek satışlarını ve müşteri memnuniyetlerini arttırmaktadırlar. Bu hizmeti ilk olarak Toshiba dizüstü bilgisayarları için TNB Bilgisayar ve Görüntü Sistemleri A.Ş. almış ve halen Toshiba müşterileri yüksek memnuniyet seviyesiyle bu hizmetten yararlanmaya devam etmektedirler.

Ayrı bir hizmet olarak Kossh Güvence paketleri kapsamında ise cihazların kullanıcı hatası sebebiyle garanti kapsamı dışında kalan hasarlarının giderilmesini, yüksek voltaj, sıvı teması, darbe sonucu çarpma vb. sebeplerle bozulması durumlarında tamir edilmesini veya hırsızlık, gasp, kapkaç gibi durumlarda eşdeğer bir cihaz ile yenilemesini içermektedir.

Bir başka hizmet olarak da kurumlara Yerinde Hizmet Paketleri sunarak arızanın çağrı merkezine bildirilmesinden itibaren, 24 saat içerisinde yerinde servis sağlamaktadır.

2014 yılında Toshiba markalı ürünlere hizmet vermeye başlayan şirket ilerleyen aylarda Escort, Nec, Pentax ve Flash markalı ürün için de hizmet vermeye başlamıştır. Kossh ileri ki dönemde hizmet verdiği marka sayısını arttırmayı hedeflemektedir.

3.5. Krom Yazılım A.Ş.

2010 yılında kurulmuş olan şirketin esas faaliyet alanı bankacılık alanında uygulama ve yazılım geliştirmektir. Ancak şu an faaliyetlerine kısıtlı olarak devam eden şirketin 2014 yılı Bilanço Zararı 19.143.TL'dir.

3.6. Nar Teknoloji A.Ş.

2010 yılında kurulmuş olan şirket, bilgisayardan ses sistemine, tabletten SLR fotoğraf makinesine kadar tüketicilerin evde ve iş yerinde ihtiyaç duydukları, hayatın vazgeçilmez bir parçası haline gelen elektronik cihazları Escort Teknoloji güvencesiyle kullanıcılara sunmaktadır. Portföyünde Pentax Marka Fotoğraf Makineleri, Nec Marka Projeksiyon Cihazları ve Flash Markalı bilgisayar ses ve aksesuarları yer alırken 2014 Yılında Escort Joye Tableti ve yılın son çeyreğinde Escort Joye Akıllı Telefonu da Escort'un desteğiyle portföyüne dahil eden şirket ürünlerini kullanıcıların beğenisine sunulmuştur.

Özellikle 2014 yılı Escort Joye Tablet satışlarına bakıldığında çeşitli kanallar üzerinden 25.000 adetin üzerinde satış gerçekleştiren şirket, yılın son çeyreğinde portföyüne aldığı Escort Joye Akıllı Telefonlarından ise 1.500'ün üzerinde satmıştır.

2014 yılı Brüt Satış Geliri 9.765.357TL olup Bilanço Zararı 551.057.TL olarak gerçekleşmiştir. Şirketin en büyük gideri Escort Joye reklam giderleri oluşturmuştur.

3.7. Pavo Tasarım Üretim Elektronik Ticaret A.Ş.

Yılbaşında Pavo'nun %20 hissesine sahip olan Escort, hissesinin %8'ini yıl içinde 1.994.400TL bedelle Alesta'ya satarak hisse oranını %12'ye düşürmüştür.

Pavo, elektronik devre, kart, ürün ve sistem tasarımı konularında uzman mühendis kadrosuyla, nitelikli çözümler sunmak üzere, 2003 yılında İstanbul'da kurulmuştur. İlk yıllarında yazarkasa, pompa yazarkasa, AIS Class-B transponder, GSM uç ürünleri geliştirmiş ve pazarda farklılık yaratmıştır. 2006 yılında adımını attığı Savunma Sektörü ile teknolojisi ve yetkinliklerini elektroniğin üst seviyelerine çıkarmış ve Savunma Sanayii firmalarının alt yüklenicisi olarak çalışmalarına devam etmiştir. Savunma Sektöründe gerçekleştirdiği ve ithal ikamesini engelleyen ürünleri ile Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın dikkatini çekmiştir.

2009 yılındaki yeni ortaklık ve yönetim yapısı ile başta Savunma olmak üzere Otomotiv, Enerji ve Telekom sektörlerinde birçok farklı ürün tasarlamakta olup günümüzde 100'ün üzerinde çalışanı ile Teknopark İstanbul'daki tesislerinde ürünleri üretip müşterilerine sunmaktadır.

2014 yılı Brüt Satış Geliri 13.030.264TL olarak gerçekleşen şirketin Bilanço Karı 1.837.422.TL olmuştur.

3.8. TBilgi Teknolojileri Kaynak ve Hizmet Yönetim A.Ş.

2008 yılında kurulmuş olan şirket, TSource markası ile bugün 7/24/365 Çağrı Merkezi Müşteri Hizmetleri, 7/24 Online Canlı Destek, Sosyal Medya Yönetimi, Tele Satış ve Tele Pazarlama Hizmetleri, Tahsilat ve Ödeme Hatırlatma Aramaları, Müşteri Memnuniyeti Anket ve Bilgi Verme Aramaları, Teknik Destek ve Back Office Hizmetleri yanında Merchandising Yönetimi, Yatırımsız In-House Çağrı Merkezi ve IVR/IVN Çözümleri de bulunmaktadır.

Çağrı merkezi hizmeti hem inbound hem de outbound olarak sunulurken işletmelerin müşteri hizmetleri, sipariş alma, şikayet yönetimi, gelen çağrılara dikey satış ya da çapraz satış uygulaması, yardım masası, tüm gelen çağrıların karşılanması gibi her türlü çağrı merkezi ihtiyaçları 7 gün 24 saat 365 gün anlayışıyla karşılamaktalar. Şirket hizmetlerini sunarken

uyguladığı uygun fiyat seçenekleri ile de müşterilerin beğenisi kazanmıştır. 2014 yılında müşteri sayısını arttırmak için pazarlama ve satış faaliyetlerine ağırlık veren şirket, geliştirdiği yeni hizmetler ile de müşteri ihtiyaçlarını daha etkin bir şekilde karşılamaya devam edecektir.

2014 Yılı Brüt Satış Geliri 8.247.597TL olan şirketin Bilanço Zararı 461.042.TL olarak gerçekleşmiştir.

3.9. TNB Bilgisayar ve Görüntü Sistemleri A.Ş.

TNB Bilgisayar ve Görüntü Sistemleri A.Ş., Toshiba Bilgisayar ve Görüntü Sistemleri'nin Türkiye distribütörlüğünü yapmaktadır. Kurulduğu yıldan bugüne taşınabilir bilgisayar sektöründe pek çok kez pazar lideri olmuş ve alanında öncü ve büyük projelere imza atmıştır. Örneğin 2005 yılında Öğretmenler Kampanyasında 85 bin adet bilgisayar teslimatı yaparak "dünyada bir eğitim projesinde gerçekleştirilen en yüksek adetli satış" rekorunu kırmıştır. 2002 yılında ürün portföyüne projeksiyon cihazlarını da katmış, 2002 ile 2007 yılları arasında istikrarlı pazar başarısı ile toplamda en çok projeksiyon cihazı satan firma olmuştur. 2005 yılında tüketici elektroniği ve bilgi depolama ürünleri dağıtımına başlanmış, 2007 yılında BP firması ile yapılan kampanyada 3 ay içerisinde 470.000 adet DVD teslimatı gerçekleştirerek DVD'de dünya satış rekoru kırmıştır.

Şirket 2014 yılında da başarılarını devam ettirmiştir. Araştırma şirketi GFK verilerine göre bir önceki yıla göre genel pazar ciro bazında %24,3 oranında küçülürken Toshiba dizüstü bilgisayarların pazar payı %11'den %13,5'e çıkmıştır.

2014 yılında gerçekleştirilen kampanyada Toshiba Notebooklar ile hediye edilen "No Matter What (NWM)" yani Ne Olursa Olsun Güvence Paketi, tüketicilerden yoğun ilgi görmüştür. İlk 14 gün iade, çalınma ve hasarlara karşı güvence sunan bu paket ile tüketicinin Toshiba'ya güveni pekişmiştir.

Saha satış personeli için hayata geçirilen Toshiba Akademi ile saha ekibine sunduğu eğitimlerle hizmet kalitesini daha üst seviyeye taşımaktadır.

Kurumsal tarafta gerçekleşen yeni yapılanma çerçevesinde ''B2Toshiba'' programı oluşturulmuş olup bu program ile kurumsal firmaların gerek satış gerekse satış sonrası hizmet ihtiyaçlarına göre özel çözümler sunulmaktadır.

Depolama birimleri pazarında da Toshiba pazar payını artmaya devam etmektedir. Son GFK verilerine göre; Ocak – Kasım 2014 döneminde HDD (Hard Disk Drive) pazarında Toshiba'nın pazar payı %31,3'ten %41'e çıkmış ve ilk sırada yer almıştır.

2014 Yılı Brüt Satış Geliri 324.860.111TL olan şirketin Bilanço Karı 7.323.137.TL olarak gerçekleşmiştir.

3.10. Unica Teknoloji Yönetim Danışmanlık ve Ticaret A.Ş.

2007 yılında kurulan Unica Teknoloji Yön. Danış. ve Tic. A.Ş., FSTATS markasıyla kendi geliştirdiği Spor İstatistik ve Analiz Sistemi ile spor karşılaşmalarının ve sporcuların performans verilerini toplar, barındırır ve anlamlandırarak kurumsal müşterilere, medya kuruluşlarına, spor takımlarına, sporculara, menajerlere ve sporseverlere sunmaktadır. Bu hizmet sayesinde

örnek olarak bir futbolcu, takım veya karşılaşmanın istatistikleri zaman bazlı karşılaştırabilir ve sayısal verilerle incelenebilir ve bu raporlar animasyon ve çizimlerle isteğe göre zenginleştirilmektedir. Bu hizmet bir çok TV kuruluşu, Yayın Organı ve TV Prodüktörleri tarafından alınmaktadır. Ayrıca çeşitli sporcu ve spor takımları da hizmetten faydalanmaktadır. Bu alanda Türkiye'de yerli olarak tek hizmet veren şirkettir.

Şirketin FSTATS hizmetine ek olarak sunduğu ve yine kendi geliştirdiği FSTATS Broadcast hizmeti ile TV Ekran Grafik Yazılımları ve Operasyon Yönetim hizmeti sunmaktadır. Bu hizmet ile spor karşılaşmalarında kullanılan grafiklerin tasarım ve yazılım geliştirme işlerini TV kanalları ile prodüksiyon firmaları için gerçekleştirmektedir. İşinde dünya markası ileri düzey ekipmanları kullanan şirket, UEFA Şampiyonlar Ligi, UEFA Kupası, Türkiye 1. Ligi, Dünya Kupası Elemeleri gibi daha bir çok spor karşılaşmasında hizmetlerini başarı ile sunmuştur.

Şirket ayrıca MEDYASTATS markasıyla Medya Takip ve Raporlama Hizmeti de sunmaktadır. Bu hizmet ile yazılı basında yayınlanan reklamların takip ve analizi için yayıncı kuruluştan sayfa boyutuna kadar tüm detaylar günlük olarak veri tabanına kaydedilir. Veriler ile sektörel bazlı raporlar oluşturmanın yanında firma bazlı arama yapılarak her türlü reklam bilgisine ulaşılabilir. Bu hizmet de çeşitli kuruluşlar tarafından kullanılmaktadır.

2014 yılında şirket, FSTATS ve FSTATS Broadcast hizmetlerini 17 farklı TV kanalı ve platforma 728 canlı maç yayınında, 14 spor branşında, 16 farklı şehirde gerçekleştirmiştir. İlaveten 418 futbol karşılaşması için 37.000'den fazla istatistik verisi analiz edilmiş ve her bir maçta 90'a yakın istatistik içeren raporlar hazırlanmıştır. Ayrıca hizmet alan kuruluşlar ile yıl içerisinde 324 farklı haber analizi paylaşılmıştır. MEDYASTATS hizmetine bakıldığında ise yıl içerisinde 24 ulusal gazetede yayımlanmış olan 65.000'den fazla ilan ilgili detayları ile veritabanına kaydedilmiş ve müşterilerin kullanımına sunulmuştur. Son olarak şirket ayrıca yurtdışına hizmet satışı için gerekli çalışmaları da başlatmış ve yeni yıl için ihracat hedefleri de belirlemiştir.

2014 Yılı Bilanço Karı 690.165.TL olarak gerçekleşmiştir.

4. Alesta GSYO Portföy Şirketleri

	Alesta Portföy Şirketleri	Faaliyet Konusu	Pay Oranı
1	Centriot İletişim Hizmetleri A.Ş.	Nesnelerin İnterneti Odaklı Çözümler	100%
2	Integreen Yenilenebilir Enerji Sistemleri A.Ş.	Yenilenebilir Enerji	35%
3	Pavo Tasarım Üretim Elektronik Tic.A.Ş.	Elektronik Tasarım Evi	16%
4	Teknoban Telekomünikasyon Teknolojileri A.Ş.	Veri Merkezi, IT ve Ses Hizmetleri	96%
5	Turera Teknolojik Ürünler A.Ş.	Altyapı Ürün ve Çözümleri	60%
6	Veriban Elektronik Veri İşleme ve Saklama Hiz.A.Ş.	E-fatura ve E-Dönüşüm Hizmetleri	35%

4.1. Centriot İletişim Hizmetleri A.Ş.

Centriot, 2014 yılı Eylül ayında 50.000TL sermaye ve Alesta'nın %100 pay oranı ile kuruldu.

Alesta'nın %100 sahibi olduğu girişim aynı zamanda Alesta'nın çekirdek aşamasında olan yatırımlarından biri. Centriot'un kuruluş amacı "Makineler arası iletişim" (M2M) veya "Nesnelerin İnterneti" (IoT) alanında yenilikçi çözümler üreterek kurumlara gelir getiren yeni iş modelleri yanında son kullanıcılara da hayatı kolaylaştırıcı hizmetler sunmak.

Nesnelerin interneti ile ilgili yapılan tahminlere göre 2020 yılında 30 milyar cihazın birbirine bağlı olacağı ve pazarın da $5 trilyonluk büyüklüğe ulaşacağı bekleniyor. Dünyada olduğu gibi ülkemizde de bu alanda hızlı gelişmeler olacak ve Centriot'un da bu alanda Türkiye'de ilklere imza atmasını ve pazara ilk girenlerden olarak hızla büyümesi beklenmekte. 2015 yılının ilk yarısını projeleri olgunlaştırmak üzere çalışan şirket, ikinci yarısından itibaren müşterilerini çözümleri ile buluşturmayı hedefliyorlar.

2014 yılında şirket henüz çözüm geliştirme aşamasında olduğundan Gelir elde etmemiş olup Bilanço Zararı 94.290.TL olmuştur.

4.2. Integreen Yenilenebilir Enerji Sistemleri A.Ş.

Integreen'e 2014 Yılı Haziran ayında 175.000TL'lik yatırım yapılmış olup %35 pay oranı ile ortak olunmuştur.

Firma Türkiye'de Yenilenebilir Enerji Piyasasının başından beri aktif olup Yenilenebilir Enerji Santralleri planlama, projelendirme ve anahtar teslim kurulumunda faaliyet göstermek üzere 2013 yılında kurulmuştur.

Genç, dinamik, yetkin ve hedefe odaklı kadrosuyla Güneş, Rüzgar ve Biyogaz Enerji Sistemleri üzerinde ar-ge, proje geliştirme, yatırım planlama, anahtar teslim proje hizmetleri konularında eksiksiz hizmet sunmaktadır. İlk olarak lisanssız elektrik üretimi projelerine odaklanmış olan şirket 2014 yılı içinde toplam gücü 2.1MW'a ulaşan 4 adet güneş santrali projesi ile 1 adet 1MW gücünde rüzgar santrali projesini tamamlamıştır. 2015 yılında artan müşteri talepleri ile Integreen büyümesini sürdürecektir.

2014 Yılı Brüt Satış Geliri 7.652.604TL olan şirketin Bilanço Zararı 203.013.TL olarak gerçekleşmiştir.

4.3. Pavo Tasarım Üretim Elektronik Tic. A.Ş.

Pavo'ya ilk olarak Aralık 2013'te yatırım yapılmış olup toplamda 3.988.800TL'lik yatırım ile %16 oranında ortak olunmuştur.

Şiket ile ilgili genel bilgileri bu raporun 3.9. adlı kısmında okuyabilirsiniz.

4.4. Teknoban Telekomünikasyon Teknolojileri A.Ş.

Teknoban'a Haziran 2013'te yatırım yapılmış olup toplam 240.000TL yatırım tutarı ile %96 oranında ortak olunmuştur.

2013 yılında kurulan firma ilk olarak Escort iştiraklerini hizmet vermek üzere faaliyetlerine başlamıştır. Firmanın faaliyetleri arasında Kurumsal SMS Servisi, Internet ve Veri Merkezi Hizmetleri, IP Santral ve VOIP hizmetleri yanında IT Destek Hizmetleri yer almaktadır.

2014 yılında Veri Merkezi hizmetlerini güçlendirmek üzere firma altyapı yatırımlarını devam ettirmiş ve bu yatırımlar sayesinde Escort iştirakleri haricinde müşterilere de hizmet vermeye başlamıştır.

2014 yılı Brüt Satış Geliri 339.259TL olarak gerçekleşmiştir. Bilanço Zararı 213.393.TLolmuştur. Bu zararın büyük kısmı hizmetleri sunacak organizasyonel yapının oluşturulmasında yani gerekli personelin alımından kaynaklanmıştır.

4.5. Turera Teknolojik Ürünler A.Ş.

Turera'ya Temmuz 2013'te yatırım yapılmış olup toplam 195.000TL yatırım tutarı ile %60 oranında ortak olunmuştur.

2013 yılında kurulan firma, bilişim ve enerji altyapısı, bankacılık, askeri ve endüstriyel elektronik alanlarında kurumların ihtiyacı olan ürün ve çözümleri sunmak üzere çalışmalarına başlamıştır. Bunun için özgün çözümlere sahip iş ortaklarıyla ürün geliştirme, üretim ve pazarlama aşamalarında işbirliği yaparak sağlanan ürün ve çözümleri yurtiçi ve özellikle yurt dışındaki müşterilerine değer katarak ulaştırır.

2014 yılı içerisinde Zemecs adlı markasını tanıtma çalışmalarını sürdürmüş ve bu marka ile yapısal kablolama, kablo taşıma, veri ve güç dağıtımı, güç koruma, ağ donanımı ve sistem odası çözümlerini yurt içi ve yurtdışı müşterileri ile buluşturmuştur.

2014 yılı Brüt Satış Geliri 436.592 TL'ye ulaşan şirketin gelirlerinin %12'si yurt dışından %88'i ise yurt içinden gelmiştir. Bilanço Zararı 303.669.TL olan şirket bu dönemde yurt dışı gelirlerini yükseltmek amacıyla yurt dışı iş geliştirme çalışmalarına ağırlık vermiştir.

4.6. Veriban Elektronik Veri İşleme ve Saklama Hizmetleri A.Ş.

Veriban'a Temmuz 2013'te yatırım yapılmış olup toplam 210.000TL yatırım tutarı ile %35 oranında ortak olunmuştur.

2013 yılında kurulan şirket, Gelir İdaresi Başkanlığı'nca verilmiş Özel Entegratör statüsü ile e-fatura ve ilgili çözümleri hızlı, güvenilir ve etkin bir şekilde şirketlerin kullanımına sunmaktadır. Yüksek müşteri memnuniyeti ile pazarında en üst sıralara hızla yükselen şirket, e-Arşiv ve e-Defter konusunda da en güncel çözümleri sunmaktadır. Piyasada kullanılan neredeyse tüm ERP ve Muhasebe programları ile sorunsuz entegre olabilen çözümleri sayesinde müşterilerine büyük maliyet avantajı sağlamaktadır.

Veriban'ın hizmet kalitesi ve yönetim standartlarını, İş Sürekliliği Yönetimi Sertifikası (ISO 22301), Bilgi Güvenliği Standardı Sertifikası (ISO / IEC 27001), Bilgi Teknolojileri Hizmet Yönetimi Sistemi Sertifikası (ISO / IEC 20000) ve Felaketten Kurtarma Servis Sertifikası (ISO / IEC 24762) ile uluslararası standartlarda belgelemiştir.

2014 yılını sektöründe üst sıralarda tamamlayan şirketin 2014 yılı Bilanço Karı 453.238.TL olarak gerçekleşmiştir.

5. Temel Rasyolar

ÖZET BİLANÇO	31.12.2014	31.12.2013
Dönen Varlıklar	2.632.988	3.328.264
Duran Varlıklar	80.479.192	78.257.035
Kısa Vadeli Borçlar	7.346.129	9.551.544
Uzun Vadeli Borçlar	691.913	787.130
Özsermaye	75.074.139	71.246.625
ÖZET GELİR TABLOSU	**31.12.2014**	**31.12.2013**
Net Satışlar	1.199.566	998.474
Brüt Kar	1.093.929	979.318
Faaliyet Karı	-635.963	-883.939
Kar	3.833.443	18.163.753
Net Kar	3.833.443	18.163.753
LİKİDİTE ORANLARI	**31.12.2014**	**31.12.2013**
Cari Oran (Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Borçlar)	0,36	0,35
Likidite Oranı (Dönen Varlıklar-Stoklar-Diğ. Dönen Var./ Kısa Vadeli Borçlar)	0,34	-2,7
FAALİYET ORANLARI	**31.12.2014**	**31.12.2013**
Alacakların Ortalama Tahsil Süresi	0,8	0,02
Borç Devir Hızı	0,11	0,15
Stok Devir Hızı	8,26	10,36
FİNANSAL YAPI ORANLARI	**31.12.2014**	**31.12.2013**
Öz sermaye / Pasif Toplamı	0,9	0,42
Kısa Süreli Borçlar /Pasif Toplamı	0,09	0,06
Uzun Süreli Borçlar /Pasif Toplamı	0,01	0,0046
Finansal Borçlar /Toplam Borçlar	0	0
Mali Yeterlilik	9,34	6,89

6. Komiteler

KOMİTELER

Denetim Komitesi ve Çalışma Esasları

Şirketimizin Denetim Komitesi üyeleri aynı zamanda yönetim kurulu bağımsız üyesi olan Adem Özay ve Yalçın Gerek'tir. Adem Özay Denetim Komitesi Başkanı'dır.

Denetim Komitesi Yönetmeliği

Amaç
Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Sermaye Piyasası Kurulu Kurumsal Yönetim İlkelerinde yer alan düzenleme, hüküm ve prensipler çerçevesinde, Yönetim Kurulu'nca gözetim ve denetim faaliyetlerinin yerine getirilmesinde kendisine yardımcı olmak üzere üyeleri arasından seçeceği Denetim Komitesi'nin oluşumunun ve çalışma yapısının açıklanması amacıyla hazırlanmıştır.

Yetki ve Kapsam
Denetimden sorumlu komite, Yönetim Kurulu tarafından oluşturulur ve yetkilendirilir. Komite kendi yetki ve sorumluluğunda hareket eder, Yönetim Kurulu'na tavsiyelerde bulunur ve gereken durumlarda rapor hazırlayarak Yönetim Kurulu'na görüşünü sunar. Ancak nihai karar sorumluluğu her zaman Yönetim Kurulu'na aittir.

Organizasyon
Denetimden sorumlu komite, en az 2 üyeden oluşur. Komitenin iki üyeden oluşması halinde herikisi de bağımsız yönetim kurulu üyelerinden; ikiden fazla üyenin bulunması halinde yelerin çoğunluğu, genel müdür veya icra kurulu üyesi gibi doğrudan icra fonksiyonu üstlenmeyen yönetim kurulu üyelerinden oluşur.

Denetimden sorumlu komite; en az üç ayda bir olmak üzere yılda en az 4 kez toplanır. Denetimden sorumlu komite, yaptığı tüm çalışmaları yazılı hale getirir ve kaydını tutar. Çalışmaları hakkındaki bilgiyi ve toplantı sonuçlarını içeren raporları Yönetim Kuruluna sunar.

Görev ve Sorumluluklar

Mali Tablolar ve Kamuyu Aydınlatma
- Kamuya açıklanacak periyodik mali tabloların ve dipnotlarının, mevcut mevzuat ve uluslararası muhasebe standartlarına uygunluğunu inceler.
- Bağımsız denetim kuruluşu ile beraber mali tabloları önemli ölçüde etkileyecek olan muhasebe politikaları, uluslararası muhasebe standartları ve şirketin faaliyetlerini önemli derecede etkileyecek olan mevzuat değişikliklerini inceler.
- Denetimden sorumlu komite, kamuya açıklanacak faaliyet raporunu gözden geçirerek, burada yer alan bilgilerin komitenin sahip olduğu bilgilere göre doğru ve tutarlı olup olmadığını kontrol eder.

Kurumsal Yönetim Komitesi ve Çalışma Esasları

Komite başkanı Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Yalçın Gerek, Komite Üyesi ise S. Nükhet Kocameşe'dir.

Kurumsal Yönetim Komitesi'nin çalışma esasları aşağıda yer almaktadır:

Kurumsal Yönetim Komitesi Yönetmeliği

Amaç

Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Sermaye Piyasası Kurulu Kurumsal Yönetim İlkelerinde yer alan düzenleme, hüküm ve prensipler çerçevesinde, Yönetim Kurulu'nca Şirket'in kurumsal yönetim ilkelerine uyumunu izlemek, gerektiğine bu konuda iyileştirme çalışmalarında bulunmak amacıyla kendisine yardımcı olmak üzere üyeleri ve ilgili departmanlar arasından seçeceği Kurumsal Yönetim Komitesi'nin oluşumunun ve çalışma yapısının açıklanması amacıyla hazırlanmıştır.

Yetki ve Kapsam

Kurumsal yönetimden sorumlu komite:

- Kurumsal Yönetim İlkelerini Şirket içerisinde geliştirip uygulanmasını sağlamak,
- Yönetim kuruluna kurumsal yönetim uygulamalarını iyileştirici tavsiyelerde bulunmak,
- Yatırımcı İlişkileri biriminin çalışmalarını gözetmek,
- Kurumsal Yönetim İlkelerini de dikkate alarak Yönetim Kurulu Üyelerinin sayısı ve seçimine; Yönetim Kurulu'nun ve ona bağlı komitelerin işleyiş yapısına ve etkinliğine ilişkin önerilerde bulunmak,
- Şirketin faaliyet gösterdiği alanlarda şirketin çalışmalarını etkilemesi muhtemel risklerin öngörülmesi ve bu risklerin olası negatif etkilerini ortadan kaldırıcı ve/veya düşürücü önlemler alınması konusunda Yönetim Kuruluna gündem oluşturmak,
- Şirketin uzun vadeli hedeflerini dikkate alarak Yönetim Kurulu üyelerinin ve üst düzey yöneticilerin ücretlendirme esaslarını ve ölçütlerini belirlemek, bu çerçevede Şirket'in tüm çalışanlarını kapsayacak şekilde bir insan kaynakları ve ücretlendirme politikası oluşturmak ve bu ilkelerin uygulamasını takip etmek,
- Ücretlendirme politikası çerçevesinde Yönetim Kurulu Üyelerine ve üst düzey yöneticilere verilecek ücretlere ilişkin önerilerini Yönetim Kuruluna sunmak,
- Yıllık kurumsal yönetim değerlendirmesini yapıp Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Beyanı ile Yönetim Kurulu'nun onayına sunmak amacıyla, Yönetim Kurulu tarafından oluşturulur ve yetkilendirilir. Komite kendi yetki ve sorumluluğunda hareket eder, Yönetim Kuruluna tavsiyelerde bulunur ve gereken durumlarda rapor hazırlayarak Yönetim Kuruluna görüşünü sunar. Ancak nihai karar sorumluluğu her zaman Yönetim Kurulu'na aittir.

Organizasyon

Komitenin görev alanları, çalışma esasları ve hangi üyelerden oluşacağı Yönetim Kurulu tarafından belirlenir ve kamuya açıklanır. Kurumsal Yönetimden sorumlu komite, en az 2 üyeden oluşur. Komite başkanı bağımsız yönetim kurulu üyeleri arasından seçilir. İcra Kurulu Başkanı ve Genel Müdür komitede yer almaz. Komitenin iki üyeden oluşması halinde her ikisi, ikiden fazla üyesinin bulunması halinde üyelerinin çoğunluğu doğrudan icra fonksiyonu üstlenmeyen Yönetim Kurulu üyelerinden oluşur. Kurumsal Yönetim Komitesi; SPK ilkelerinin öngördüğü şekilde ve çalışmalarının gerektirdiği sıklıkta Komite Başkanının daveti üzerine toplanır. Komite toplantılarında en az yılda bir kez Şirketin risk yönetim sistemleri gözden geçirilir. Komite, çalışmaları hakkındaki gerekli bilgilendirmeyi ve toplantı sonuçlarını içeren raporları Yönetim Kuruluna sunar. Komite, komitede yer almamasına karşın çalışmaları çerçevesinde gerekli gördüğü yöneticiyi toplantılarına davet edebilir ve görüşlerini alabilir.

Görev Ve Sorumluluklar

Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum

- Komite, Kurumsal Yönetim İlkelerinin öneminin ve faydalarının şirket bünyesinde oluşturulmasını ve benimsenmesini sağlar. Şirkette verimli ve etkin bir "kurumsal yönetim kültürünün" yerleşip yerleşmediğini değerlendirir. Komite, Şirket performansını arttırmayı amaçlayan yönetim uygulamalarına yönelik altyapının sağlıklı bir şekilde işlemesi, çalışanlar tarafından anlaşılması, benimsenmesi ve yönetim tarafından desteklenmesi konularında Yönetim Kuruluna önerilerde bulunur.
- Komite, Yönetim Kurulu tarafından talep edilen kurumsal yönetim kapsamında değerlendirilebilecek diğer faaliyetleri yerine getirir.
- Kurumsal yönetim ilkeleri kapsamında Şirketin ve hissedarların yararına olacak ve henüz uygulamaya konulmamış konuları tespit ederek, bahsi geçen konuların hayata geçirilmesi için önerileri Yönetim Kuruluna sunar.
- Komite, Kurumsal Yönetim İlkelerinin uygulanıp uygulanmadığını, uygulanmıyor ise gerekçesini ve bu prensiplere tam olarak uymama dolayısıyla meydana gelen çıkar çatışmalarını değerlendirir ve tespitlerde bulunur. Yönetim Kuruluna uygulamaları iyileştirici önerilerde bulunur.

Yönetimsel Kontrol

- Komite, yönetimsel risk oluşturabilecek alanların tespit edilmesi ve eksikliklerin giderilmesi konusundaki planlar hakkında yönetimin ve ilgili tarafların görüşünü alır.
- Komite, yönetim ile ilgili ortaklığa ulaşan önemli şikayetleri inceler, sonuca bağlanmasını sağlar ve çalışanların bu konulardaki bildirimlerinin gizlilik çerçevesinde yönetime iletilmesini temin eder.

Kamuya Yapılacak Açıklamalar

- Komite, kamuya açıklanacak faaliyet raporunu ve web sayfasını gözden geçirerek, burada yer alan bilgilerin doğru ve tutarlı olup olmadığını gözden geçirir.
- Komite, kamuya yapılacak açıklamaların Sermaye Piyasası Mevzuatı çerçevesinde, Şirket'in bilgilendirme politikasına uygun olarak yapılmasını sağlayıcı öneriler geliştirir.

İç Düzenlemelere Uyum

- Komite, iç düzenlemelerin yazılı olmasını ve tüm çalışanlara ulaşmış olmasını sağlar.

- Komite, iç düzenlemelerin ve kabul edilebilir davranış biçimlerinin (Etik Kurallar), Şirket Yönetimi tarafından uygun bir iletişim yöntemi ile çalışanlara aktarılıp aktarılmadığını değerlendirir.
- Komite, iç düzenlemelere uyumun takibi konusunda Şirket yönetimi tarafından yapılan çalışmaları değerlendirir.
- Komite, yönetim kurulu üyeleri, yöneticiler ve diğer çalışanlar arasında çıkabilecek çıkar çatışmalarını ve ticari sır niteliğindeki bilginin kötüye kullanılmasını önleyen iç düzenlemelere uyumu gözetir.

Yönetim Kuruluna Seçilecek Adayların Belirlenmesi

- Komite, Yönetim Kuruluna ve Üst Yönetime uygun adayların saptanması konusunda şeffaf bir sistemin oluşturulması ve bu hususta politika ve stratejiler geliştirilmesi konularında çalışmalar yapar.

Yatırımcı İlişkileri

- Yatırımcı İlişkileri Birimi, ortaklar ve yatırımcılar arasındaki tüm ilişkileri izlemek ve bunların bilgi edinme hakları gereklerinin eksiksiz yerine getirilmesini sağlamak amacıyla kurulmuştur.
- Yatırımcı İlişkileri Birimi;

a. Pay sahiplerinin ve yatırımcıların bilgi taleplerini, mevzuat, esas sözleşme, kurumsal yönetim ilkeleri ve bilgilendirme politikası çerçevesinde yerine getirir;
b. Mevzuat, esas sözleşme, kurumsal yönetim ilkeleri ve bilgilendirme politikası çerçevesinde yurt içinde ve yurt dışında periyodik yatırımcı bilgilendirme toplantıları düzenler veya düzenlenen toplantılara katılır.
c. Web Sitesinin, yerli ve yabancı yatırımcılar için aktif bir iletişim platformu haline getirilmesi konusunda gerekli çalışmaları yapar,
d. Kamuyu aydınlatma ile ilgili sürecin mevzuata uygun şekilde gerçekleşmesini özetir ve izler,
e. Pay sahiplerine ilişkin kayıtların sağlıklı, güvenli ve güncel olarak tutulmasını sağlar,
f. Faaliyet raporlarının mevzuat ve SPK Kurumsal Yönetim İlkelerinin öngördüğü şekilde hazırlanmasını sağlar,
g. Genel Kurul toplantılarının usulüne uygun şekilde yapılmasını takip eder,
h. Genel Kurul toplantılarında pay sahiplerine sunulacak dokümanları hazırlar,
i. Toplantı tutanaklarının usulüne uygun tutulması amacıyla gerekli çalışmaları yapar.

Risk Yönetimi

- Kurumsal Yönetim Komitesi, operasyonel ve finansal risklerin Şirket içindeki ilgili departmanlarca yönetimini takip etmesinin yanısıra oluşması muhtemel diğer risklere ilişkin çalışmalarda bulunarak ilgili Departman Yöneticilerini ve İç Kontrol faaliyetlerini yönlendirecek çalışmalar yapar. Şirketin karşı karşıya olduğu riskleri tanımlamak, ölçmek, analiz etmek, izlemek ve raporlamak, kontrol edilebilen ve kontrol dilemeyen riskleri azaltmak amacıyla gerekli durumlarda uyarılarda bulunur.
- Komite, risk yönetimi stratejileri esas alınarak, Yönetim Kurulu'nun görüşleri doğrultusunda risk yönetimi politikasını ve uygulama usullerini belirler, uygulanmasını ve bunlara uyulmasını sağlar.
- Risk yönetimi sürecinde temel bir araç olan risk ölçüm modellerinin tasarımı, seçilmesi, uygulamaya konulması ve ön onay verilmesi sürecine katılarak, modelleri düzenli olarak gözden geçirir, senaryo analizlerini gerçekleştirerek gerekli değişiklikleri yapar.

- Risk izleme fonksiyonunu etkin bir şekilde yerine getirmeyi sağlamak üzere gerekli görüldüğünde ilgili birimlerden bilgi, görüş ve rapor talep eder.
- Şirketin Sermaye Piyasası Kurulu tarafından kabul edilen finansal raporlama standartlarına uygun olarak hazırlanan finansal tablolarında ve yıllık faaliyet raporlarında açıklanmış olan riskleri gözden geçirir.

Diğer Sorumluluklar

- Komite, kurumsal yönetim konusunda literatürdeki gelişmeleri takip ederek, bunların Şirket yönetimi üzerindeki etkisini araştırır.
- Komite, Yönetim Kurulu tarafından talep edilen kurumsal yönetim kapsamında değerlendirilebilecek diğer faaliyetleri yerine getirir.
- Komite, gerekli gördüğü takdirde özel incelemeler başlatabilir ve bu incelemelerde kendisine yardımcı olmak üzere konusunda uzman kişileri danışman olarak atayabilir.
- Komite, yönetim kurulu üyeleri ve yöneticilerin sayısı konusunda öneriler geliştirir.

Riskin Erken Saptanması Komitesi ve Çalışma Esasları

Komite başkanı Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Yalçın Gerek, Komite Üyesi ise Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Adem Özay'dır.

Riskin Erken Saptanması Komitesi Yönetmeliği

Amaç

Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Sermaye Piyasası Kurulu Kurumsal Yönetim İlkelerinde yer alan düzenleme, hüküm ve prensipler çerçevesinde, Şirket'in varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşürebilecek risklerin erken teşhisi, tespit edilen risklerle ilgili gerekli önlemlerin uygulanması ve riskin yönetilmesi amacıyla çalışmalar yapılması için kendisine yardımcı olmak üzere üyeleri arasından seçeceği Riskin Erken Saptanması Komitesi'nin oluşumunun ve çalışma yapısının açıklanması amacıyla hazırlanmıştır.

Yetki ve Kapsam

Komite görev ve sorumluluklar başlığı altında belirtilen maddeler dahilinde görev alanına giren konulardaki değerlendirmelerini ve tavsiyelerini Yönetim Kurulu'na yazılı olarak bildirir. Gerekli gördüğü Şirket çalışanlarını toplantılarına davet edebilir ve görüşlerini alabilir. Faaliyetleriyle ilgili olarak ihtiyaç gördüğü konularda, bağımsız uzman görüşlerinden yararlanır. Komitenin görevlerini yerine getirmesi için gereken her türlü kaynak ve destek Yönetim Kurulu tarafından sağlanır.

Organizasyon

Riskin Erken Saptanması Komitesi, en az 2 üyeden oluşur. Komite başkanı bağımsız Yönetim Kurulu Üyeleri arasından seçilir. Yönetim Kurulu Başkanı veya Genel Müdür Komitede yer alamaz. Komitenin iki üyeden oluşması halinde her ikisi, ikiden fazla üyesinin bulunması halinde üyelerinin çoğunluğu, icrada görevli olmayan Yönetim Kurulu üyelerinden seçilir. Gerektiğinde Yönetim Kurulu üyesi olmayan konusunda uzman kişilere komitede yer verilebilir. Riskin Erken Saptanması Komitesi; en az üç ayda bir olmak üzere yılda en az 6 kez toplanır. Komite, yaptığı tüm çalışmaları yazılı hale getirir ve kaydını tutar. Çalışmaları hakkındaki bilgiyi ve toplantı sonuçlarını içeren raporları Yönetim Kuruluna sunar.

Görev ve Sorumluluklar

Komitenin görev ve sorumlulukları:

- Şirketin varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşürebilecek risklerin erken teşhisi, tespit edilen risklerle ilgili gerekli önlemlerin uygulanması ve riskin yönetilmesi amacıyla çalışmalar yapmak,
- Şirketin karlılığını ve operasyonlarının etkinliğini artırabilecek fırsatların belirlenmesi, tespit edilen fırsatlar ile ilgili olarak gerekli çalışmaların yapılmasını sağlamak ve bunları zamanında Yönetim Kuruluna raporlamak,
- Risk yönetimi stratejileri esas alınarak, Yönetim Kurulunun görüşleri doğrultusunda risk yönetimi politikaları ve uygulama usullerini belirlemek, uygulanmasını ve bunlara uyulmasını sağlamak, Risk izleme fonksiyonunu etkin bir şekilde yerine getirmeyi sağlamak üzere gerekli görüldüğünde ilgili birimlerden bilgi, görüş ve rapor talep etmek,
- Şirketin Sermaye Piyasası Kurulu tarafından kabul edilen finansal raporlama standartlarına uygun olarak hazırlanan finansal tablolarında ve yıllık faaliyet raporlarında açıklanmış olan riskleri gözden geçirmek ve raporlamak,
- Şirketin hedeflerine ulaşmasını etkileyebilecek risk unsurlarının ve fırsatların Kurumsal Risk Yönetimi yaklaşımı kapsamında etki ve olasılığa göre tanımlanması, değerlendirilmesi, izlenmesi ve yönetilmesi amacıyla etkin iç kontrol sistemlerini oluşturmak,
- Risk yönetimi ve iç kontrol sistemlerini Şirket kurumsal yapısına entegre etmek ve etkinliğini takip etmek,
- Şirketin risk yönetimi ve iç kontrol sistemlerince belirlenen risk unsurlarını ve fırsatları uygun kontroller gözetilerek ölçmek ve karar mekanizmalarında kullanılması için Şirket Yönetim Kuruluna raporlamak,
- Yönetim Kurulu tarafından talep edilen risklerin belirlenmesi ve yönetimi kapsamında değerlendirilebilecek diğer faaliyetleri yerine getirmek.
- Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemeleri ve Türk Ticaret Kanunu ile komiteye verilen/verilecek diğer görevleri yerine getirmek.

7. Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu

6.1. Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Beyanı

Şirketimiz 2014 yılı faaliyet döneminde Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan Kurumsal Yönetim İlkelerine uymaktadır ve bunları uygulamaktadır. Söz konusu ilkeler Şirket yönetimi tarafından prensip olarak benimsenmiştir. Söz konusu ilkelerin bir kısmı hemen uygulanmış olup eksikliklerin giderilmesi konusunda çalışmalar devam etmektedir.

BÖLÜM I PAY SAHİPLERİ

6.2. Pay Sahipleri ile İlişkiler Birimi

Şirketimizde pay sahipleri ile olan ilişkilerin yürütülmesi amacıyla Yatırımcı İlişkileri Birimi oluşturulmuştur. Birim yöneticisi Nükhet Kocameşe' ye bağlı olarak faaliyet göstermekte olup bilgileri aşağıya çıkarılmıştır.

Ad ve Soyadı	E -mail adresi	Telefon No
Nükhet Kocameşe	nukhety@escort.com.tr	0-212-340 6110
Sami Selçuk	samis@escort.com.tr	0-212-340 6115

Yatırımcı İlişkileri Birimi dönem içerisinde pay sahiplerine ve aracı kurum analistlerine yönelik bilgilendirme faaliyetlerinde bulunmuş, bu amaçla telefonla veya elektronik posta ile yöneltilen sorular yanıtlamıştır. İlgili birime yapılan tüm başvuruların tamamına ilişkin bilgiler verilmiştir.

6.3. Pay Sahiplerinin Bilgi Edinme Haklarının Kullanımı

Dönem içerisinde pay sahipleri yazılı olarak bilgi talebinde bulunmamışlar, ancak telefonla bilgi talebinde bulunmuşlardır. Yöneltilen soruların tamamı yanıtlanmıştır. Şirketimizde pay sahiplerinin bilgi edinme haklarının kullanımında, pay sahipleri arasında ayırım yapılmamaktadır.

Ana sözleşmede özel denetçi atanması talebi bireysel bir hak olarak ayrıca düzenlenmemiştir. Pay sahiplerinin bilgi alma haklarını teminen, azınlığı teşkil eden pay sahiplerinin şüphelendikleri ve incelenmesini istedikleri konuları Denetimden Sorumlu Komite' ye iletmelerini ve bu kanalla konunun incelenmesi ilke olarak benimsemiş ve Denetimden Sorumlu Komitenin çalışma esaslarında bu yönde değişiklik yapılmasına karar verilmiştir. Faaliyet dönemi içerisinde özel denetçi tayin talebi olmamıştır.

6.4. Genel Kurul Bilgileri

2013 yılı olağan genel kurul toplantısı 13.08.2014'te yapılmıştır. Her hangi bir ana sözleşme tadili olmamış, şirket faaliyetleri veya yönetimsel bir konuda değişiklik kararı alınmamıştır.

6.5. Oy Hakları ve Azınlık Hakları

Genel olarak oy hakkında imtiyaz yoktur. Bununla birlikte Yönetim Kurulunun seçilme şartları aşağıdaki gibidir.

Şirketin işleri ve yönetimi Genel Kurul tarafından Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili maddelerine göre A grubu imtiyazlı hisse sahiplerinden veya onların göstereceği adaylar arasından seçilecek 3 (üç) üye ve Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemeleri kapsamında seçilecek bağımsız 2 (iki) üye olmak üzere toplam 5 (beş) üyeden oluşur.

6.6. Kâr Dağıtım Politikası ve Kâr Dağıtım Zamanı

Şirket ana sözleşmesinin " Karın Tespiti ve Dağıtımı"'nı düzenleyen 24.maddesine göre; "Şirketin genel masrafları ile muhtelif amortisman bedelleri gibi genel muhasebe ilkeleri uyarınca Şirketçe ödenmesi ve ayrılması zorunlu olan meblağlar ile Şirket tüzel kişiliği tarafından ödenmesi gereken zorunlu vergiler ve mali mükellefiyetler için ayrılan karşılıklar, hesap yılı sonunda tesbit olunan gelirlerden indirildikten sonra geriye kalan yıllık bilançoda görülen net kardan varsa geçmiş yıl zararlarının düşülmesinden sonra kalan miktar aşağıdaki sıra ve esaslar dahilinde dağıtılır:

1. Genel kanuni yedek akçe: Yıllık karın % 5'i Türk Ticaret Kanunu'nun 519 uncu maddesi uyarınca ödenmiş sermayenin %20'sini buluncaya kadar genel kanuni yedek akçe olarak ayrılır.

2. Kalandan, varsa yıl içinde yapılan bağış tutarının ilavesi ile bulunacak meblağ üzerinden, Sermaye Piyasası Kurulu'nca saptanan oran ve miktarlarda birinci temettü ayrılır.

3. Net kardan, 1 ve 2nci bentlerinde belirtilen meblağlar düştükten sonra kalan kısmı, Genel Kurul, kısmen veya tamamen ikinci temettü payı olarak dağıtmaya veya fevkalade yedek akçe olarak ayırmaya yetkilidir.

Genel kanuni yedek akçe sınırına ulaşıldıktan sonra da; Pay sahipleriyle kara iştirak eden diğer kimselere dağıtılması kararlaştırılmış olan kısımdan, ödenmiş sermayenin % 5'i oranında kar payı düşüldükten sonra bulunan tutarın onda biri, TTK'nın 519'uncu maddesinin 2'nci fıkrası c bendi uyarınca ikinci tertip kanuni yedek akçe olarak ayrılır.

Yasa hükmü ile ayrılması gereken yedek akçeler ayrılmadıkça, esas sözleşmede pay sahipleri için belirlenen birinci temettü ve nakden ve/veya hisse senedi biçiminde dağıtılmadıkça; başka

yedek akçe ayrılmasına, ertesi yıla kâr aktarılmasına ve temettü dağıtımında imtiyazlı pay sahiplerine, katılma, kurucu ve adi intifa senedi sahiplerine, yönetim kurulu üyeleri ile memur, müstahdem ve işçilere, çeşitli amaçlarla kurulmuş olan vakıflara ve bu gibi kişi ve/veya kurumlara kâr payı dağıtılmasına karar verilemez.

Paylara ilişkin temettü, kıstelyevm esası uygulanmaksızın, hesap dönemi sonu itibarıyla mevcut payların tümüne, bunların ihraç ve iktisap tarihleri dikkate alınmaksızın dağıtılır.

Dağıtılmasına karar verilen karın dağıtım şekli ve zamanı, yönetim kurulunun bu konudaki teklifi üzerine genel kurulca kararlaştırılır.' ." hükmü bulunmaktadır.

6.7. Payların Devri

Şirketimiz ana sözleşmesinde pay devrini kısıtlayan hükümler bulunmamaktadır.

BÖLÜM II – KAMUYU AYDINLATMA VE ŞEFFAFLIK

6.8. Şirket Bilgilendirme Politikası

Şirket bilgilendirme politikası oluşturulmuştur. "Bilgilerin kamuya açıklanmasında Sermaye Piyasası Mevzuatı hükümlerine uyulur. Kamunun aydınlatılması ile ilgili olarak bir bilgilendirme politikası oluşturulur ve kamuya açıklanır. Kamuya açıklanacak bilgiler zamanında doğru, eksiksiz, anlaşılabilir, yorumlanabilir, erişilebilir ve eşit bir biçimde kamunun kullanımına sunulur.

Şirketin etik kuralları Yönetim Kurulu tarafından belirlenir. Oluşturulan etik kuralları ile ilgili uygulamalar kamuya açıklanır. Şirketin sosyal sorumlulukla ilgili prensipleri de bu kuralların içerisinde yer alır. Pay sahipliği haklarının kullanılmasında Şirketin tabi olduğu mevzuata, ana sözleşmeye ve diğer Şirket içi düzenlemelere uyulur. Yönetim Kurulu, pay sahipliği haklarının kullanılmasını sağlayacak önlemleri alır. Pay sahiplerinin bilgi alma haklarının genişletilmesi amacına yönelik olarak, hakların kullanımını etkileyebilecek bilgilerin elektronik ortamda pay sahiplerinin kullanımına sunulmasına özen gösterilir.

Mali tablo ve raporlar, kar dağıtım önerisi, esas sözleşme değişiklik önerileri, organizasyon değişiklikleri ve Şirketin faaliyetleri hakkındaki önemli değişiklikleri içeren bilgilerin Şirketin merkezi ile elektronik ortamda pay sahiplerinin en rahat ulaşmasını sağlayacak şekilde incelemeye açık tutulmasına özen gösterilir. Periyodik mali tablo ve mali tablo dipnotları, şirketin gerçek finansal durumunu gösterecek şekilde hazırlanmasına ve Şirket faaliyet raporunun, Şirket faaliyetleri hakkında ayrıntılı bilgi vermesine özen gösterilir. Danışmanlık faaliyetleri ve Bağımsız Denetim Şirketleri ayrılır. Bu firmaların bağımsızlığına özen gösterilir.

Bilgilendirme politikası ile ilgili olarak sorumlu olan kişilerin isimleri ve görevleri aşağıya çıkarılmıştır.

Ad ve Soyadı	Ünvanı	E -mail adresi	Telefon No
H. İbrahim ÖZER	Yönetim Kurulu Başkanı	ibrahimo@escort.com.tr	0-212-340 6000
Uğur Kumru	Yönetim Kurulu Üyesi	ugurk@escort.com.tr	0-212-340 6500
Nükhet Kocameşe	Yönetim Kurulu Üyesi	nukhety@escort.com.tr	0-212-340 6110

Şirketimizin halen www.escort.com.tr adresinde bulunan internet sitesi SPK Kurumsal Yönetim İlkelerinde belirtilen hususlar doğrultusunda pay sahipleri, yatırımcılar, aracı kuruluşların araştırma uzmanları ve diğer menfaat sahiplerinin yararlanabileceği bir iletişim kanalı olarak kullanılır. Şirketimiz tarafından yapılan özel durum açıklamaları internet sitemizde güncel olarak yayımlanmaktadır.

6.9. Özel Durum Açıklamaları

Dönem içerisinde 20 adet özel durum açıklaması yapılmıştır. Şirket özel durum açıklamalarına ilişkin yükümlülüklerinin tamamını zamanında yerine getirmiştir.

6.10. Şirket İnternet Sitesi ve İçeriği

Şirketimizin internet sitesi mevcut olup adresi www.escort.com.tr'dir. İnternet sitesinde ticaret sicil bilgileri, son durum itibariyle ortaklık ve yönetim yapısı, imtiyazlı paylar hakkında bilgi, şirket ana sözleşmesi, periyodik mali tablolar ve raporlar, bağımsız denetçi raporları, genel kurul toplantı gündemi, genel kurula katılanlar cetveli, genel kurul toplantı tutanağı, vekaleten oy kullanma formu, önemli yönetim kurulu kararları ve şirket tarafından yapılan duyurular yer almaktadır.

6.11. Gerçek Kişi Nihai Hâkim Pay Sahibi / Sahiplerinin Açıklanması

Şirketimizde gerçek kişi nihai hâkim pay sahipleri aşağıda belirtilmiştir.

Ortağın Adı	Hisse Adedi	Hisse Oranı
H. İbrahim ÖZER	**32.757.169**	**%65,52**

6.12. İçeriden Öğrenebilecek Durumda Olan Kişilerin Kamuya Duyurulması

İçeriden öğrenebilecek durumda olan kişiler aşağıdaki gibidir.

Şirketin Yönetim Kurulu Üyeleri

H.İbrahim Özer

Uğur Kumru

Nükhet Kocameşe

Yalçın Gerek

Adem Özay

Bağımsız Denetim Kuruluşu:

BİLGİLİ Bağımsız Denetim ve Yeminli Mali Müşavirlik A.Ş.

Diğer Yöneticiler:

Umut Sevin

Hakan Çoruh

Mehmet Selçuk Ergin

Murat Levent Demircan

Volkan Terzioğlu

Murat Büyükhelvacıoğlu

Yalın Geçer

Eşref Özdemir

Hüseyin Cahit Terzioğlu

Ahmet Ertan

Necati Turgay Ernez

Talip Demirtaş

Haluk Kıraç

Tam tasdikten sorumlu YMM: Can Kılıçkaya

Şirket Avukatı: Ahmet Sünbül

BÖLÜM III – MENFAAT SAHİPLERİ

6.13. Menfaat Sahiplerinin Bilgilendirilmesi

Menfaat sahipleri düzenli olarak kendilerini ilgilendiren hususlarda şirket tarafından bilgilendirilmektedir. Bilgilendirme aracı olarak daha çok e-mail ve şirket internet sitesi kullanılmaktadır. Düzenli olarak, tedarikçiler ile müşteriler ile ayrı ayrı toplantılar düzenlenmektedir. Türkiye geneline yayılmış bayi kanalına bölgesel bazda çeşitli bilgilendirme toplantıları yapılmaktadır. Tüm çalışanlara şirket hakkındaki gelişmeleri duyurmak amacıyla bilgilendirme toplantı, eğitim ve yemekler düzenlenmektedir.

6.14. Menfaat Sahiplerinin Yönetime Katılımı

Menfaat sahiplerinin yönetime katılımı konusunda büyük bir yapılanma olmamıştır. Ancak ana dağıtıcılarımızın ve tedarikçilerin alt bayilere yönelik özel kanal geliştirme eğitimleri ve satış politikaları geliştirme faaliyetleri, birlikte yürütülmektedir.

6.15. İnsan Kaynakları Politikası

Şirketimizin, uygulanan bir insan kaynakları politikası mevcuttur. Bu politikamız, yazılı olan şirket prosedürleri arasında bulunmaktadır.

Çalışanları, performansları doğrultusunda ödüllendirip, terfi ettiren ve çalışanlarını en önemli varlığı olarak kabul eden politikamızın ana kriterleri;

- ✓ Şirketin ve çalışanların çıkarlarının birbirinden ayrı tutulmaması,
- ✓ Şirketin ve çalışanların karşılıklı güvenlerinin sağlanması,
- ✓ Kişisel uzmanlığa değer verilmesi,
- ✓ Performans değerlendirmesine göre başarı kriterlerinin belirlenmesi,
- ✓ Şeffaf yönetim sergilenmesi,
- ✓ Yönetime herkesin, her zaman ulaşabilmesi,
- ✓ Çalışanlarımızın düşündüklerini ifade edebildikleri bir ortamın sağlanması,
- ✓ Kariyer planlamasına ve kişisel eğitime önem verilmesi
- ✓ Sosyal aktivitelere yer verilmesi,
- ✓ Verimli çalışma ortam ve koşullarının sağlanması,

Tüm çalışanlarımızın memnuniyeti ölçülmekte ve geliştirilmesi gereken alanlar için iyileştirici önlemler alınmaktadır. Tüm bu takiplerin yapıldığı özel bir yazılım hazırlatılmış ve Escort İnfo / İnsan Kaynakları olarak tüm çalışanlarımız tarafından da takibi sağlanmıştır.

Şirket yönetimine ayrımcılık konusunda gelen bir şikayet olmamıştır. Şirketimizde hiçbir hal ve koşulda, kişilerin etnik kökenine, cinsiyetine, rengine, ırkına, dinine ve diğer inanışlarına bağlı olarak ayrımcılık yapmamaktayız.

6.16. Müşteri ve Tedarikçilerle İlişkiler Hakkında Bilgiler:

Şirketimiz satışını ve pazarlama faaliyetlerini gerçekleştirdiği mal ve hizmetlerin tüketicilerinin memnuniyetine önem vermektedir ve bu doğrultuda “Tüketicimiz Patronumuzdur” ilkesini benimsemiştir.

Müşterilerimizin satın aldığı mal ve hizmetler ve yanı sıra her türlü talebi öncelikli olarak “Çağrı Merkezimiz” bünyesinde karşılanır. Tüm çağrılar “Müşteri İlişkileri Yönetimi” yazılımımız sayesinde kayıt altına alınır.

Ürünlerimiz Sanayi bakanlığı kriterleri uyarınca garantilere sahiptir. Üretim standartları düzenli olarak kontrol edilmektedir. Standart altında gerçekleşen bir ürünün müşterilerimizle buluşma ihtimalini minimum düzeyde tutabilmek için üretim aşamasında uygulanan testlerin yanı sıra sevk öncesi son kontroller uygulanmaktadır

Şirketimizin satıcı ve müşterileri ile imzalanmış anlaşma koşulları, şirketimiz bünyesindeki ilgili birimler tarafından incelenmekte olup, anlaşma koşullarına uyumun sağlanması sıkı bir şekilde takip edilmekte ve yönlendirilmektedir.

6.17. Sosyal Sorumluluk

Topluma, doğaya ve çevreye, ulusal ve kültürel değerlere saygılıyız, şeffaflık ilkemiz ışığında pay ve menfaat sahiplerine, şirketimizin hak ve yararlarını da gözetecek şekilde zamanında, doğru, eksiksiz, anlaşılabilir, analiz edilebilir, kolay erişilebilir durumda şirket yönetimi, finansal ve hukuki durumu ile ilgili güvenilir bilgi sunarız, Türkiye Cumhuriyeti yasalarına bağlıyız; tüm işlemlerimizde ve kararlarımızda yasalara uygun hareket ederiz. Çevreye ve komşularımıza olan tüm yasal yükümlülüklerimiz eksiksiz yerine getirilmiştir.

BÖLÜM IV – YÖNETİM KURULU

6.18. Yönetim Kurulunun Yapısı, Oluşumu ve Bağımsız Üyeleri

Yönetim Kurulu	Ünvanı	İcrada Görevli /Değil
H. İbrahim ÖZER	Başkan	İcrada Değil
Uğur Kumru	Üye	İcrada Değil
Nükhet Kocameşe	Üye	İcrada Görevli
Yalçın Gerek	Bağımsız Üye	Kurumsal Yönetim Komitesi
Adem Özay	Bağımsız Üye	Denetimden Sorumlu Komite

6.19. Yönetim Kurulu Üyelerinin Nitelikleri:

Şirket ana sözleşmesinin "Yönetim Kurulu, Teşkili ve Seçilme Ehliyeti"'ni düzenleyen 9. maddesine göre Yönetim Kurulu üyelerinde aranacak asgari ve temel nitelikler belirlenmiştir. Yönetim Kurulu üyelerinin tamamı SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri IV. bölümünün 3.1.1, 3.1.2 ve 3.1.3 maddelerinde sayılan niteliklerin tamamına sahiptir.

6.20. Şirketin Misyon ve Vizyonu ile Stratejik Hedefleri

IT sektöründe faaliyet gösteren şirketimizin vizyonu, Bilişim ve İletişim Teknolojileri sektöründe; girişimcilik ve yenilikçilik ruhuyla fark yaratan, örnek alınan, çevre ve yaşam değerlerine duyarlı, tüm paydaşların sürekli memnuniyetini hedefleyen lider bir teknoloji yatırım şirketi olmaktır.

Misyonumuz;

- ✓ Tüm paydaşların sürekli memnuniyetini sağlamak,
- ✓ Sürdürülebilir büyüme odağı ile mümkün olan en geniş tüketici kitlesine ulaştırılabilecek çözümler sağlayacak, akılcı teknoloji yatırımlarını gerçekleştirmek,
- ✓ Girişimcilik ruhunu teşvik etmek ve girişimcileri desteklemek,
- ✓ Etik değerlere saygı göstermek ve sosyal sorumluluk bilinci ile hareket etmek.

Bu tanımlar Yönetim Kurulu tarafından belirlenmiş olup, şirketin internet sitesi ile kamuoyuna açıklanmıştır.

Yöneticiler her yıl stratejik iş planı yaparak yönetim kuruluna sunarlar. Hazırlanan stratejik iş planı, gider ve gelir bütçeleri, her ay düzenli olarak toplanan İcra Kurulu tarafından değerlendirilmektedir.

6.21. Risk Yönetim ve İç Kontrol Mekanizması

Risk yönetimi şirketimizin sürekli faaliyetleri içinde önemli bir yer tutmaktadır. Şirketimizin karşı karşıya olduğu veya karşılaşması muhtemel bütün risklerin tanımlanması ve izlenmesi risk

yönetiminin temel hareket noktasıdır. Yöneticilerimiz risk yönetimini iyileştirici ve geliştirici uygulamaları sürekli olarak şirkette uygulanabilir hale getirmeyi hedeflemişlerdir.

Şirketimizin mevcut ve muhtemel riskleri temelde şu şekilde sınıflandırılmaktadır:

1- Alacak Riski: Satış yapılan müşterilerin riskini kontrol altında tutabilmek için, her firmanın mali yapısına ve teminatlarına göre risk belirlenir. Belirlenen limitler doğrultusunda işlem yapılır.

2- Teknolojik Risk: Bilişim sektörünün en büyük özelliği, teknolojik gelişmelerin ve fiyat değişikliklerinin çok sık yaşanılmasıdır. İyi bir stok kontrolü ile bu riskten uzak kalınır.

3- Kur Riski: Sektördeki kullanılan ürünlerin çoğunluğu yurtdışından ithal edilmektedir. Ürünler alınırken yabancı para birimi cinsinden borçlanılmakta ve ödemeleri bu para birimlerine göre yapılmaktadır. Satış politikalarını ürün giriş para birimi üzerinden yapmayan firmalar kur artışlarında zarar riski ile karşı karşıya kalmaktadır.

4- İthalat rejimlerinde yapılan değişiklikler: Hükümetlerin dönem dönem ithalat rejimlerinde yapmış oldukları değişiklikler ithalatı olumlu yönde etkilediği gibi bazen de olumsuz yönlerde etkilemektedir.

Şirket içerisinde gerek yukarıda sayılan riskler, gerekse şirketin tüm varlık ve borçlarının kontrolleri için Risk Yönetim ve İç Kontrol komisyonu oluşturmuştur. Yönetim Kurulu Başkanı'na düzenli olarak raporlama yapılmaktadır.

6.22. Yönetim Kurulu Üyeleri ile Yöneticilerin Yetki ve sorumlulukları

Şirketin ana sözleşmesinde yönetim kurulu üyeleri ve yöneticilerinin yetki ve sorumluluklarına Türk Ticaret Kanunu hükümlerine atıfta bulunmak suretiyle yer verilmiştir.

6.23. Yönetim Kurulunun Faaliyet Esasları

Yönetim Kurulu dönem içerisinde 15 defa toplanmıştır. Toplantıya ilişkin gündem ve bildirimler Yönetim Kurulu Üyelerine önceden bildirilmektedir. İletişim Yönetim Kurulu Başkanı sekreteri tarafından yapılmaktadır. Kararların tamamı oybirliği ile alınmıştır.

Görüşülen tüm konular karara bağlanmıştır Yönetim Kurulu Toplantı Tutanaklarının önem arz edenleri internet sitesinde kamuoyuna açıklanmaktadır. Öte yandan, Yönetim Kurulunda karara bağlanan önemli konuların tümü Özel Durum Açıklamasıyla kamuoyuna duyurulmaktadır.

6.24. Şirketle Muamele Yapma ve Rekabet Yasağı

Şirket yönetim kurulu üyeleri için dönem içerisinde şirketle işlem yapma ve rekabet yasağı uygulanmamıştır. Yönetim Kurulu üyelerine TTK'nın 395 ve 396 maddeleri ile ilgili olarak şirketle mukavele yapmak yasağı ve rekabet yasağı konusunda genel kurul tarafından izin verilmiştir.

6.25. Etik Kurallar

Yönetim kurulu tarafından, şirket ve çalışanlar için etik kurallar oluşturulmuştur. Bu kuralların tamamı hazırlattırılan özel program olan “Escort Info” içerisinde yer almakta ve tüm çalışanlarımız bu konuda detay bilgilendirilmektedirler.

6.26. Yönetim Kuruluna Sağlanan Mali Haklar

Şirket herhangi bir yönetim kurulu üyesine ve yöneticilerine borç veya lehine kefalet gibi teminatlar vermemiş, kredi ve üçüncü bir kişi aracılığıyla şahsi kredi adı altında kredi kullandırmamıştır.