

## **BAK AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş'nin**

**08.06.2016 Tarihinde Yapılan 2015 Yılına Ait**

### **Olağan Genel Kurul Toplantısı Sırasında Pay Sahiplerimizden Gelen Sorulara Kurumsal Yönetim Tebliği'nin 1.3.5 Maddesi Uyarınca Verilen Cevaplar**

İşbu doküman 08 Ağustos 2016 tarihinde saat 10.00'da yapılan Şirketimizin 2015 yılı Olağan Genel Kurul toplantısının görüşmeleri sırasında pay sahiplerimiz tarafından Divan Başkanlığı'na yöneltilen soruların gündemle ilgili olmaması veya hemen cevap verilemeyecek kadar kapsamlı olması nedeniyle verilen ek cevaplar 03.01.2014 tarih ve 28871 sayılı resmi gazetede yayınlanan Sermaye Piyasası Kurulu'nun II-17.1 Kurumsal Yönetim Tebliği 1.3.5 no'lu maddesi uyarınca soruyu yönelten pay sahipleriyle genel kurul tarihinden on beş gün içinde yazılı olarak paylaşılmıştır. Bu cevaplara ek olarak Sermaye Piyasası Kurulu'nun yine aynı düzenlemesi uyarınca, Genel Kurul toplantısı sırasında sorulan tüm sorular ve bu sorulara verilen cevaplar Şirket Yatırımcı ilişkileri Birimi tarafından aşağıdaki şekilde düzenlenerek pay sahiplerimizin bilgilerinize sunulmuştur.

#### **Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. İbrahim KARABIÇAK:**

2011 yılı da dahil geriye dönük 3 yılda brüt kar marjı %22-25 aralığındayken 2015 yılında %13,7'ye EBITDA'sı %12-16 aralığındayken 2015 yılında %7'ye, net kar marjı %7-10 aralığındayken 2015 yılında %1'in altına düşmüştür. Burada bahsedilen düşüşler 1-2 puanlık düşüşler değil, yarıdan fazla düşüşe tekabül etmektedir. Şirketin tüm gelirleri Euro, giderlerin yaklaşık %30'unun TL bazlı olduğu düşünüldüğünde Euro'nun 2011 yılına göre her yıl düzenli olarak artışına ek olarak, 2015 yılında - Petkim'den alınan hammadde fiyatlarına göre söylüyorum - polipropilen fiyatları %6 düşmesine rağmen üretim yapan bu şirketin karı %1'in altına inmiştir?

#### **Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Sn. Murat YILDIZ;**

Global Dünyada her geçen gün şirketlerin eski karlılıklarının kalmadığı sizlerin de malumunuz. Geçmiş dönemde küçük ekonomiler, küçük coğrafyalar nedeniyle kapalı ekonomiler oluşurken artık kapalı değil, son derece açık dünyanın bir ucundan diğer ucuna kadar ulaşan tedarikçiler ve müşteriler ile birlikte çok daha şeffaf bir ortamda çalışmaya gayret ediyor bütün firmalar. Bundan dolayı pek çok firmada da karlılıkların eridiğini görüyor olmak çok gözle görülen bir durumdur. Bunların istisnaları mutlaka vardır, aynı durumdan biz de etkileniyoruz. Diğer taraftan az önce açılış konuşmasında da bahsettim, özellikle 2015'e ilişkin bir takım veriler vermek istiyorum. 2015 yılında yaşadığımız birkaç tane olumsuz konu vardı. Bir kısmı Türkiye'de gerçekleşen olaylar, bir kısmı da Türkiye dışında oluşanlar, global ekonomi ve siyasi ortam. Bunlarla birlikte yine açılış konuşmamda bahsettiğim petrol fiyatlarının belirgin bir şekilde düşmesini konuştuk. Petrol fiyatları düşerken maalesef bizim hammaddemizi oluşturan ağırlıklı polipropilen ve polietilen malzemelerindeki fiyatların bu paralele düşmediğini görüyoruz. İlk etapta petrol türevi olarak görünen polipropilen ve polietilenin fiyatlarını petrol fiyatlarına paralel düşmesini bekler iken, Avrupa'da 40'ın üzerinde 2015 yılı içerisinde açıklanmış fors majör durumu vardır hammadde tedarikçilerinde, yani polipropileni ve polietileni üreten petrokimya tesislerinde ve firmalarında çokça for majöre rastladık. Bu durum birçok merci tarafından dikkatle incelemeye de alındı ve for majörler fabrika kapanmaları nedeniyle, nedeni ve nedensiz olmak üzere arzın kısılması ve dolayısı ile de hammadde fiyatlarının artmasına neden oldu. Biz de bu durumdan fazlası ile etkilendik. Bu sebepler nedeniyle hammadde fiyatlarımız arttı. Bizim buradaki en büyük avantajımız Polibak ve Bareks firmalarının varlığı olmuştur, çünkü müşterilerimizin bantlarının durmasına neden olmadık, bantları durmuş olsaydı karşılığındaki yaptırımlar oldukça büyük olacaktı.

Ancak biz bu durumdan maliyetlerimiz artmış olsa da müşteri kayıpları yaşamadan, müşterilerimizi de memnun ederek sürdürülebilir bir kurum olduğumuzu gösterdik. Tüm bunların etkisi ile kar marjlarının 2015 yılında biraz daha düştüğünü biz de söyleyebiliriz.

**Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. İbrahim KARABIÇAK:**

Tüm şirketlerdeki karlılıklar düşüyor dediniz genel olarak ve Türkiye'deki ekonomik ve siyasi ortamdan bahsettiniz, hammadde fiyatlarının da petrol kadar düşmediğini söylediniz. Petrol fiyatları kadar hammadde fiyatları düşmüyor diyorsunuz ama 2015 yılında 2014 yılına göre hammadde fiyatları düşmüş mü düşmemiş mi? Bunun rakamsal açıklaması nelerdir? Elimde Petkim'in polipropilen fiyatları var hammadde fiyatlarında euro bazında düşüş var.

İkincisi Türkiye'deki şirket karlılıkları düşüyor diyorsunuz, elimde ISO 1000 listesine girmiş 5 tane Flexible ambalaj şirketinin verileri var. Manisa'da Pilenpak 30 Milyon 2015 yılı karı, cirosu sizin 2/3'nüz kadar. %16 net kar marjı ile çalışıyor. Bu şirketin karlılığını sektördeki durgunluk etkilemedi mi? Amcor Flexible, sizin cironuzun 2/3'ü oda karı 12 milyon, 2014 yılına göre kar marjını 2 katına çıkartmış. Aynı şekilde Kale Nobel, Elif Plastik, İspak Ambalaj. Elif plastik sizinle örtüşmüyor olabilir ancak Pilenpak sizinle birebir aynı. Bu şirket 190 milyon civarı satış ile 30 milyon kar elde etmiş, yani bu söylediğiniz etkenler sadece Bak ambalaja mı uğradı, diğer şirketlere uğramadı mı bu sektördeki durgunluk ve karlılık düşüşleri?

**Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Sn. Murat YILDIZ;**

Diğer şirketlerin nasıl bir performans gösterdiği hakkında bizim yorum yapma hakkımız yok ve bilgimiz de yok. Böyle bir durumda kendimizi onlarla kıyaslıyor olmak bizim açımızdan oldukça zor bir durum. Benim az önce vermiş olduğum bilgi, global ekonomilerin bütün şirketler olan yansımalarıydı, geçmiş yıllardan gelen durumuydu. İstisnai olarak yıllar içerisinde artışlar ve azalışlar görüyor olabilirsiniz, benim verdiğim cevap genel bir cevaptı. Sektörümüzde bazı gelişmeler oluyor, herkesin yapılması nasıldır bizim bu konuda söyleyebileceğimiz çokta fazla bir şey yok.

**Genel Kurul Sonrası Verilen Ek Cevap:**

Global ve Türkiye ekonomisindeki dalgalanmalara rağmen Bak Ambalaj 2015 yılında da net satışlarını arttırmaya devam etmiştir. 2014 yılında 245 milyon TL olan net satış gelirlerini %15 oranında arttırarak 2015 yılında 282 milyon TL net satış geliri elde etmiştir. Bu gelişmelere paralel şirketimiz, İstanbul Sanayi Odası tarafından düzenlenen Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu anketinde 2015 yılında 29 sıra yükselerek 393. Olmuştur

Bak Ambalaj 2015 yılında net satış gelirlerini arttırmakla kalmamış üretim ve satış tonajlarını da arttırmıştır. 2014 Yılında 20.713 Ton olan üretim tonajı %11 oranında arttırılmış ve 23.088 ton seviyelerine ulaşmıştır. Üretimdeki bu artışı satış tonajına da yansıtan şirketimiz satış miktarını %13 oranında arttırmıştır. 2014 yılında toplam satış tonajı 20.240 ton olarak gerçekleşirken 2015 yılında bu rakam 22.817 ton olarak gerçekleşmiştir.

Bak Ambalaj satışlarını ağırlıklı olarak Batı Avrupa ülkelerine ihraç etmektedir, bu sebeple satışlarımızın çoğunluğu Euro olarak gerçekleştirilmektedir. Satışlarımızın Euro'ya duyarlılığı yüksek olmasının yanı sıra hammaddelerimiz de döviz bazlı olarak temin edilmektedir. Ambalaj üretiminde kullandığımız ana hammaddelerimiz petrol türevi ürünlerden oluştuğu için, hammadde alımlarımızın Dolara duyarlılığı oldukça yüksektir. Bu durumda Doların artması, Euro kurunun ise Dolara göre daha az artıyor olması Şirket dönem sonuçlarını olumsuz etkilemektedir. Aşağıdaki tablolarda 2015 yılı Euro ve Dolar alış kur ve parite bilgileri yer almaktadır. Görüleceği üzere, 2014 yılında ortalama 1.33 oranında gerçekleşen €/ş paritesi; 2015 yılında yaklaşık % 20 oranında düşerek ortalama 1,11 oranında gerçekleşmiştir.

Yani 2015 yılı dönem sonuçları, kurun hareketlerine göre bir önceki seneye göre görece, daha olumsuz etkilenmiştir.

| Yıllık Ortalama Döviz Alış Kurları |      |      |
|------------------------------------|------|------|
|                                    | 2014 | 2015 |
| EUR                                | 2,90 | 3,02 |
| USD                                | 2,19 | 2,72 |
| EUR/DOLAR Paritesi                 | 1,33 | 1,11 |

| 2015 Yılı Aylık Ortalama Döviz Alış Kurları |      |       |      |       |       |         |        |         |       |      |       |        |
|---|------|-------|------|-------|-------|---------|--------|---------|-------|------|-------|--------|
|   | Ocak | Şubat | Mart | Nisan | Mayıs | Haziran | Temmuz | Ağustos | Eylül | Ekim | Kasım | Aralık |
| EUR   | 2,72 | 2,79  | 2,81 | 2,86  | 2,95  | 3,03    | 2,97   | 3,17    | 3,38  | 3,29 | 3,09  | 3,17   |
| USD   | 2,33 | 2,46  | 2,59 | 2,65  | 2,64  | 2,70    | 2,69   | 2,85    | 3,00  | 2,93 | 2,87  | 2,92   |
| EUR/DOLAR Paritesi                          | 1,17 | 1,14  | 1,08 | 1,08  | 1,12  | 1,12    | 1,10   | 1,11    | 1,12  | 1,12 | 1,08  | 1,09   |

Esnek ambalaj pazarında üretici firmaların tedarikçi tarafında dev ölçekli petrokimya firmalarıyla ve müşteri tarafında ise dünya çapında gıda firmaları ile çalışmak durumunda olması, geleneksel olarak ambalaj üreticileri için zorlu rekabet koşullarını beraberinde getirmektedir. Hammaddede yaşanan dışa bağımlılığın yanı sıra 2015 yılı Euro/Dolar paritesindeki dinamik seyir, üretici firmaların maliyet yapılarını derinden etkilemiştir. Özellikle Dolar'ın %25 seviyelerinde değer kazanması esnek ambalaj sektörü de dâhil olmak üzere hammaddede dışa bağımlı üreticiler açısından ciddi maliyet artışlarına sebep olmuştur.

Belirtilen hususların yanısıra, düşen petrol fiyatlarına rağmen hammadde tedarikçilerinin "fors majör" ilanlarına paralel olarak hammadde fiyatlarında kayda değer artışlar yaşanmıştır. Aşağıdaki tablodan açıkça görüleceği gibi sektördeki hammadde fiyatlarının belirleyicisi olan ICIS endeksi, 2015 yılının Ocak ayından Mayıs ayına kadar %27 oranında bir artış göstermiştir. Mayıs ayına kadar sürekli artış gösteren ICIS endeksi Kasım ayına kadar yüksek seviyelerde gerçekleşmiş Aralık 2015 itibari ile eski seviyelerine yaklaşmıştır.

| 2015                         | Ocak  | Şubat | Mart  | Nisan | Mayıs | Haziran | Temmuz | Ağustos | Eylül | Ekim  | Kasım | Aralık |
|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|--------|---------|-------|-------|-------|--------|
| Ham Petrol (Nymex) USD/varil | 49    | 51    | 48    | 55    | 60    | 60      | 51     | 44      | 45    | 47    | 43    | 37     |
| ICIS Homopolymer Injection   | 1.199 | 1.128 | 1.249 | 1.409 | 1.527 | 1.596   | 1.559  | 1.444   | 1.314 | 1.212 | 1.205 | 1.226  |

Yukarıda sıralanan hususlar , şirketimizin 2015 maliyetlerini arttıran ana sebeplerdendir.

### **Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. Haluk ÇAĞAN:**

Sizin şirketiniz ile birebir ötüşen Pilenpak firmasının yaklaşık %16 kar marjı söz konusu iken, sizin kar marjınızın %1'in altına düşmesinin nedenleri nelerdir?

### **Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Sn. Murat YILDIZ;**

Bizim burada özellikle üzerinde durmaya çalıştığımız konu şirketlerimizin kurumsal varlığı ve sürdürülebilirliğidir. Biz bu günümüzü de gözetiyoruz, ama bundan daha fazla ya da buna eşit olarak geleceğimizi de gözetiyoruz. Bahsetmiş olduğunuz firmaların bir kısmı küçük aile şirketleri, bir kısmı fonlarda olan firmalar o yüzden onların hangi güdülerle bu sonuçları elde ettikleri konusunda bizim yorum yapma şansımız bulunmamaktadır. Biz kendi sonuçlarımıza ve geleceğimize bakıyoruz. Yatırım yapma arzumuzun 2015 vizyonumuzla paralel olduğunu tekrar vurgulamak isterim. Biz 2025 yılında Avrupa'nın ilk 5 esnek ambalaj üreticisi arasına girmek gibi bir vizyon ile yola çıktık. Bu doğrultuda insan kaynaklarımıza, bu doğrultuda yatırımlarımıza aralıksız devam etme arzusundayız, gitmek istediğimiz yerin belli olması sebebi ile. Bu noktada karşımızı beklenmedik sorunlar çıkıyor olması, bizim ona göre hareket etmemizi zorlaştırıyor, çünkü biz uzun soluklu işler yapma çabası içerisindeyiz. Bugün itibari ile yaşadığımız sorunlar sektörün geri kalanında yaşanmış mıdır, nasıl yaşanmıştır açıkçası bilmiyorum ama Avrupa Esnek Ambalaj derneğinin de açıklamış olduğu yazılar ortadadır. Bu bütün sektörü vurdu. Bizim kontratlı çalıştığımız müşterilerimiz de oldukça yüksek, buralarda da fiyat

artışlarını endekslere göre yapıyoruz, hammadde fiyatları endekslerin üzerinde arttığında bunları müşterilerimize yansıtmakta zorlanıyoruz. Diğerlerinin spot ağırlıklı yoksa kontrat ağırlıklı mı çalıştığı konusunda dediğim gibi bir fikrim yok.

**Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. Mutlu ZÜMRÜTOVA:**

Bu sene itibari ile 100 milyon TL'lik bir yatırıma gireceğiz. Şöyle bir projeksiyon çizersek son 4 yıllık: 2012 %5.3 – net kar marjlarından bahsediyorum - 2013 %3,33, 2014 %3,09, ve 2015'de %0,92. Makine-teçhizat gibi yatırımların amortisman ömürleri 15- 20 yıl arası. Buradaki tabloya baktığımızda bu yatırım 30 senede kendini amorte etmiyor. Biz bunun mantığını anlayamıyoruz niye yatırım yapıyoruz?

**Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Sn. Murat YILDIZ;**

Amacımız şirketi daha karlı hale getirmek. Yaptığımız yatırımların temelde 2 nedeni var. Bir bu şirketin gelecekte de olmasını istiyorsak yatırımlarımıza devam etme zorunluluğumuz var. Yatırımlara devam etmeden şirketin kendi varlığını sürdürmesi kolay değil. İki gelecek vizyonumuza da paralel hareket ediyoruz, ortaya çıkarmaya çalıştığımız katma değerler var. Bunun için pek çok çaba harcıyoruz. Bunların her birini ifade edemiyorum ama söylemiş olduğumuz bu durumu tersine çevirmek için çokça adımımız var, yatırımlarda bunlardan bir tanesi.

**Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. İbrahim KARABIÇAK:**

Şirket 2016 yılı başında 30 milyon Euro tutarında bir yatırım kararı aldı, ortalama kur ile çarptığımızda yaklaşık 100 milyon TL'ye denk geliyor. Bu yatırım şirketin kapasitesinde ne kadarlık bir artışa yol açacak ve şuana kadar bu yatırımın tamamlanma yüzdesi nedir?

**Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Sn. Murat YILDIZ;**

30 milyon Euro'luk yatırım tutarını 2018 yılı sonuna kadar harcamayı öngörüyoruz. Elbette ki bu yatırımlarımızın içerisinde modernizasyon yatırımları olacak. Bunlarla birlikte kapasite artışına da gidiyor olacağız.

**Genel Kurul Sonrası Verilen Ek Cevap:**

Bak Ambalaj, kurum kültüründe önemli bir yere sahip olan müşteri odaklılık, yenilik ve değişim doğrultusunda her geçen gün sahip olduğu teknolojiyi ve bilgi birikimini daha ileriye taşıyıp buradan aldığı gücü bir rekabet avantajına dönüştürürken, değişen sektörel koşullara da uyumlu bir yatırım programı izlemektedir.

Yatırımların ortak amacı, Bak Ambalajın piyasadaki duruşunu pekiştirmek, müşteri memnuniyetini artırmak, ürün kalitesini geliştirmek, etkinlik ve verimliliğe katkıda bulunarak maliyet tabanını daha da rekabetçi hale getirmektir.

Şirketimiz tüm amaçlar doğrultusunda bir yatırım politikası oluşturmuş ve yapılacak yatırımlara ilişkin bilgiler 01.02.2016 tarihi Özel Durum Açıklaması ile siz değerli paydaşlarımızın bilgisine sunulmuştur.

Şirketimizin 2018 yılı sonuna kadar yapacağı 30 Milyon Euro tutarındaki yatırımın yaklaşık %35'lik kısmı Türkiye solvent ithalatını azaltmak, sürdürülebilirlik ve çevre politikalarını desteklemek amacıyla solvent geri kazanım tesisi yatırımı için, %40'lık kısmı üretim tesislerinin kapasitesini ve verimliliğini arttırmaya yönelik makina yatırımları için, %25 'lik kısmı mevcut tesisleri iyileştirmek ve tesislerdeki eski verimsiz veya kullanılmayan ekipmanları değiştirmek ve mevcut üretim tesislerinin durumunu korumak için

yapılacak maddi duran varlık alımları, kurumsal gelişim ve süreç iyileştirmeleri için yapılacak teknik ve sistemsel yazılım ve program yatırımları, yeni tesis yatırımları ve genel amaçlı maddi duran varlık alımlarında kullanılacaktır.

Şirketimiz açıklanan yatırım programının 2016 yılı sonuna kadar %25'ini, 2017 yılı sonuna kadar %35'ini ve 2018 yılı sonuna kadar %40'ını tamamlamayı planlamamaktadır.

**Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. Erol YILMAZ:**

Egenin 100 Sanayi Kuruluşunun yer aldığı bir liste hazırlanmış, Bak Ambalaj bu listede kaçınıcı sırada yer almaktadır?

**Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Sn. Murat YILDIZ;**

Şirketimiz, Ege Bölge Sanayi Odasının açıklamış olduğu 2015 yılında üretimden satışlarına göre en yüksek net satış tutarına ulaşan 100 firma listesinde 40.sırada yer almaktadır.