

BAK AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş'nin

28.08.2014 Tarihinde Yapılan 2013 Yılına Ait

Olağan Genel Kurul Toplantısı Sırasında Pay Sahiplerimizden Gelen Sorulara

Kurumsal Yönetim Tebliği'nin 1.3.5 Maddesi Uyarınca Verilen Cevaplar

İşbu doküman 28 Ağustos 2014 tarihinde saat 10.00'da yapılan Şirketimizin 2013 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 ile Genel Kurul toplantısı sırasında sorulan tüm sorular ve bu sorulara verilen cevaplara ilişkin olarak 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 kapsamında Şirket Yatırımcı ilişkileri Birimi tarafından düzenlenmiştir.

Soru 1:

Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk Çağan;

250 milyon ciroyu aşmış bir şirketten bahsediyoruz, bu şirketin faaliyet raporları geleceğe ışık tutmuyor maalesef. Yatırımcı ilişkilerinin bu konuda daha duyarlı olmasını, şirketin finansal durumunun hak ettiği gibi görünmesinin sağlanmasını istiyoruz. Bu konuda atılacak bir adım söz konusu mudur?

Cevap 1:

Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Asım Okan Erdem;

Şirket olarak vizyonumuzu mümkün olduğu kadar ifade etmeye çalışıyoruz, tabi bazı spesifik adımları henüz netlik kazanmadan kamuya duyurmamız yanıltıcı olabilmesi nedeni ile mümkün görünmemekte, yeterince şeffaf olmaya çalışmaktayız ama bu eleştirinizi alıp değerlendirelim, tam olarak hangi konuları vizyon olarak görmek istersiniz konuşalım.

Bakioğlu Grubunun 2025 vizyonu çerçevesinde 1 milyar Euro ciro hedefine ulaşmak ve Avrupa'da ulusal sermayeli ilk beş şirketten biri olmak hedefi söz konusu. Grubun bu hedefi doğrultusunda Bak Ambalaj kendine düşen payı olarak bu ligde yer almayı hedeflemektedir. Biz Avrupa'nın sayılı fleksibil ambalaj şirketlerinden biri olmayı hedeflemekteyiz, bu paralelde de uzun vadede çok hızlı bir büyüme planımız var, Grubun iki büyük şirketinden biri olduğumuzu düşünürseniz Bak Ambalaj'ın gelecekte hangi noktaya gelebileceğini tahmin edebilirsiniz.

Bu bağlamda vizyonumuzdan kısaca bahsetmiş oldum. Faaliyet Raporu ile ilgili eleştirilerinizi Yatırımcı İlişkileri Birimi ile değerlendirip, bu vizyon ışığındaki bilgileri menfaat sahipleri ile de paylaşacağımızı belirtmek isterim.

Genel Kurul Toplantısı Sonrasında Verilen Ek Cevap:

Şirketimiz Yıllık Faaliyet Raporları; Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından yayınlanan "*Şirketlerin Yıllık Faaliyet Raporlarının Asgari İçeriğinin Belirlenmesi Hakkında Yönetmelik*" ve Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan "*II-14.1 Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar Tebliği*" hükümlerine uygun olarak, yatırımcılarımızın şirketin faaliyetleri hakkında tam ve doğru bilgiye ulaşmasını sağlayacak ayrıntıda hazırlanır.

Şirket'in faaliyet raporunda sayfa 4'de "Vizyon, Misyon ve Değerler" yer almaktadır, sayfa 10'da "Yönetim Kurulu Başkanının Mesajında" geleceğe yönelik değerlendirmelerimiz bulunmaktadır, sayfa 26'da da şirketin "Faaliyetlerinden ve Pazar Büyüklüğünden" bahsedilmektedir.

Soru 2:

Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk Çağan;

- Satılan Malın Maliyeti kaleminin detayları finansal dipnotlarda açıklanmamaktadır. Petrol fiyatlarındaki değişimler, Euro/Dolar paritesindeki değişimler gibi parametrelerin etkisini görmek istiyoruz ama etkilerini göremiyoruz. Yatırım yaptığımız bir şirketin bilançosunun bize analize açık duruma getirilmesini ve bu finansal büyüklüğe yakışır cinsten olmasını rica ediyoruz. Bu konuda bir adım atılacak mı?
- Vergi Amortisman Faiz öncesi kar marjı ardışık çeyreklerde çok değişkenlik gösteriyor. 2012'nin 4.çeyreğinde %14.2 iken, 2013'ün ardışık arkasından 1.çeyreğinde %8.2'ye düşüyor. 2014'ün 1.ve 2.çeyreğine de genel olarak bakmıştık. 2014'ün birinci çeyreğinde %13.14 iken, 2014'ün 2.çeyreğinde %8'e düşüyor. Bakın yarı yarıya oranlar var, bu kadar volatilitte bir EBITDA marjının sebebi ne olabilir?

Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu üyesi Asım Okan Erdem;

Satılan mamul maliyeti, petrol fiyatı ve Euro/Dolar paritesi ile bağlantılıdır. Bizim sektörümüzde hammadde alımları bazı endekslere göre yapılmaktadır ve bu endeksler de ağırlıklı olarak petrol fiyatlarından etkilenecek dalgalanabilmektedir. Biz de alımlarımızı bu endekslere göre yapıyoruz. Gerek BOPP, gerek Polietilen, gerek Polyester bütün hammaddeleri endekse göre dalgalanan bir piyasadan alıyoruz dolayısıyla satılan malın maliyeti buna bağlı olarak çeyrek dönemlerde dalgalanma gösterebilmektedir. Bu dalgalanmaları satış fiyatına yansıtmanın en az 6 ay olabiliyor bu nedenle marjlar daralabiliyor. Ters olduğu durumda da biz fiyatları düşürmekte geç kalabiliyoruz. Bunu mümkün olduğu kadar geç yapmamaya, bir denge sağlamaya çalışıyoruz. EBITDA marjındaki çeyrekte çeyreğe değişen duyarlılığın birinci sebebi budur. İkinci olarak yine Euro/Dolar paritesinden bahsedebiliriz. Biz %80 oranında ihracat yapan bir şirketiz, fakat alımlarımızı da Euro olarak yapıyoruz. İhracatımızın bir kısmı Euro, bir kısmı Ortadoğu'ya Dolar bazında yapılıyor. Çok aktif bir risk yönetimi var dolayısıyla döviz artışı ve düşüşünden şirketin etkilenmemesi amacıyla oluşturduğumuz risk stratejileri var. Orta ve uzun vadede şirket dengede bir pozisyon taşıyor bu anlamda. Fakat kısa vadede alımlarımızı daha önce yapıyoruz, satışlarımızı daha sonra yapıyoruz, doğal olarak dövizin düştüğü bir noktada yüksek kurdan hammaddeyi alıp 3 ay sonra daha düşük kurdan satmanız durumunda inişli-çıkışlı geçici bir dalgalanma durumu söz konusu olabiliyor. Fakat orta vadede dengeli bir pozisyonumuz var. Böylelikle EBITDA marjındaki dalgalanmaların ana sebebinin de izah etmiş oldum. Yani döviz dalgalanması, satış fiyatlarımız daha istikrarlı düşüşleri ve yükselişleri biraz daha geç yansıtma şansına sahip bir alanda çalışıyoruz.

Genel Kurul Toplantısı Sonrasında Verilen Ek Cevap:

%80 oranında ihracat yapan şirketimizin EBITDA marjı kur değişimlerinden direk etkilenmekte, esas faaliyet gelir ve giderleri içerisinde yer alan müşteri-tedarikçi hesaplarına ait kur farklarından dolayı çeyrek dönemlerde EBITDA marjında dalgalanmalar yaşanabilmektedir. Esas faaliyetler içerisinde yer alan kur farklarına ilişkin detaylar üçer aylık dönemlerde hazırlanan *Finansal Tablolar ve Bağımsız Denetim Raporlarının dipnotlarında* ayrıntılı bir şekilde yer almaktadır. Şirket politikası gereği her yıl Ocak ayında gerçekleştirilen personel maaş zamları faaliyet karımız üzerinde bir önceki yılın son çeyreği ve müteakip yılın ilk çeyreği arasında dalgalanmalara neden olmaktadır. Bahsedilen bu iki ana sebep dışında çeyrek dönemlerde dalgalanmalara neden olan faktörler olabilmektedir, bu da değişen sektör dinamikleri içerisinde son derece doğaldır. Bu sebeplerle karşılaştırmaların çeyrek dönemlerden ziyade yıllık bazda yapılmasının daha objektif bir değerlendirme olduğu kanaatindeyiz.

Soru 3:

Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk Çağan;

Faaliyet raporlarında hangi çeyrekte kaç kg ürün satıldığı bilgisi görülebilmekte. 2013'ün 4.çeyreğinde ortalama 11,5 tl/kg iken fiyat 2014'ün 1.çeyreğinde 13,7 TL/kg'a gelmiş bu değişimin nedeni nedir?

Cevap 3:

Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Asım Okan Erdem;

Ürün satış fiyatımız, baskı tipine, kullanılan filmin kalınlığı ve kalitesine, yurtiçi ve yurtdışı olmasına ve bunun gibi birçok değişkene bağlı olarak değişmektedir. Çeyrek dönemlerde farklı ürün mixlerinin satılması dışarıdan bakıldığında fiyat dalgalanması olarak algılanabilmektedir. Ayrıca bildiğiniz üzere %80 oranında ihracat yapan bir şirketiz ve satış fiyatımızda buna bağlı olarak döviz bazlı oluşmaktadır. Çeyrek dönemlerde TL fiyat karşılaştırılması yaptığınızda kura bağlı artış ya da azalışlar görmeniz çok doğaldır.

Şirket olarak ürün mixlerini dikkate alarak orijinal para biriminde satış fiyatlarını izlediğimizde son derece istikrarlı bir durum söz konusudur.

Soru 4:

Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk Çağan;

2012 yılı dahil brüt kar marjındaki düşüşün sebebi anlaşılamiyor ki örneklersek 2011'de brüt kar marjı %24,2'den 2012'de %18,7'ye düşüyor. Yaklaşık %23 – 25 oranlarında, bu çok ilgiye değer bir düşüş, hangi sebeple olduğunu öğrenmek istiyoruz.

Soru 5:

Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk Çağan;

Bak Ambalaj üretim maliyetlerinin yarısının, ilişkili olduğu grup içi ailenin şirketlerinden aldığı ürünlerden ve hizmetlerden oluştuğunu görüyoruz. Faaliyet Raporlarında grup içi şirketlerden olan alış fiyatları ve emsal hammadde fiyatları açıklamasını görmeyi rica ediyoruz. Grup içi bu kadar montanlı ve kapalı işlem görülebilir olmalıdır. Bu konuda duyarlılık istiyoruz, şeffaflık istiyoruz. Bir de Grup içi şirketlerde 2014'ün ilk altı ayında 25 milyon TL oluşmuş bir borç var bunlar hammadde alışlarıyla mı

ilgili? Birde 2013'teki aynı dönemde ilk iki çeyrekte aynı şekilde borç %18,7 yani bu %30'lara varan borç artışının gerekçesinin açıklanmasını rica ediyoruz?

Cevap 4-5:

Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Asım Okan Erdem;

Bu eleştirileri daha önce de duydum. Size şunu temin edebilirim ki (ben 2,5 yıldır bu görevdeyim), Bakioğlu grubu bu konuda çok hassas, gerçekten çok titiz. Grup içi şirketlerden alımlar tamamen piyasa koşullarında yapılmaktadır. Ne alacağımız miktarla ilgili, ne de alacağımız koşullarla ilgili dışarıdan bir etki söz konusu değildir. Bu konuda VUK ve SPK tarafından konulmuş emsale uygunluk şartları söz konusudur, ayrıca şirket yönetimi de bu konuyu ayrıntılı olarak incelemektedir. Grup şirketleriyle işlemler tamamen rekabetçi koşullarda gerçekleştirilmektedir. Ben bir fiil genel müdür olarak size bunu temin edebilirim, uygun koşullar oluştuğunda Grup içi Şirketlerden alım yapıyoruz, uygun olmadığı durumlarda ise Grup dışı tedarikçilerimizden alım yapıyoruz. Tabi aynı bölgede olmanın, eskiden beri tanımanın, grup olmanın verdiği belli avantajlar var, seri tedarik imkânları söz konusu, hem yakınlık, hem de iş yapış tarzlarını bilmek konusunda grup şirketlerimizin kalitesi, servis anlayışı son derece yüksek. Bunun bize rekabetçi bir avantaj sağladığını düşünüyoruz ancak bu durum piyasa koşullarında alım yapmadığımız anlamına gelmemektedir.. Yani bununla ilgili herhangi bir detay açıklaması son derece zor çünkü yüzlerce üründen bahsediyoruz konuştuğumuz her üretim kendine özgü bir farklılık arz etmektedir.

Bu konuda eleştiri gelmesin diye son derece dikkatli davranıyoruz, marjların daralması grup şirketlerden pahalıya alım yaptığımız için değildir. Bizim sektörde emsal olarak gösterebileceğimiz halka açık başka bir firma yok, biz diğer şirketlerin faaliyet sonuçlarını halka açık olmadıkları için bilemiyoruz ancak özellikle iç piyasada ve Ortadoğu'da çok rekabetçi bir yapı var,. İşe başladığım andan beri hissettiğim çok rekabetçi, arz fazlasının olduğu, ihracatın zaman zaman daha karlı olduğu bir sektörde çalışıyoruz. Dolayısıyla büyüme stratejimizi de düşünürseniz yani bir an önce piyasaya agresif bir şekilde girip yeni pazar payları elde etmek düşüncesiyle yatırım yaptığımızı ve bunun karşılığında yeni müşteriler almak istediğimizi, aradaki dalgalanmayı buna bağlamak lazım.

Son iki senedir son derece fazla yatırım yaptık. Bu yatırım önden işgücü edilmesini gerektiriyor. Yani siz şimdi satışları arttırmadan öncelikle o makinayı çalıştıracak işçi arkadaşlarımızı istihdam etmek, eğitmek zorundasınız. Şirketimizin 2011 yılı ortalama çalışan kişi sayısı 341 iken, 2013 yılında bu sayı ortalama 415'dir. Dolayısıyla bu yatırım dönemlerinde henüz satışını yapamadığımız ürünün işçisini istihdam etmiş oluyoruz. Aslında peşin ödenen bir yatırım gibi görülebilir, öyle düşünürseniz marjlardaki olumsuz etkinin sebebini böyle açıklayabilirim.

Beyaz yaka açısından biz çok daha yüksek seviyelerde satış yapabilir yapıya şimdiden ulaştık. Biraz peşin gitmek gerekiyor gerçekten büyüyecekseniz, yurt dışında dev olacaksanız kaliteli bir ekibiniz olması gerekiyor. Yani Kadroyu temin edeceksiniz ki o hamleyi yapasınız. Bizim sektörde müşteri kazanmak -özellikle yurt dışında dünya çapında müşterilerimiz var, gıda sektörünün devleri müşterilerimiz arasında- 2-3 sene gibi bir pazarlama faaliyetini gerektiriyor. Pazarlama ekibinin çok güçlü, çok kapasiteli olması gerekiyor. Dolayısıyla bu marjdaki daralmayı geleceğe yapılan yatırımın kısa vadeli ceremesi diye düşünebilirsiniz.

Denetimden Sorumlu Başkan Yardımcısı Özge ENGİN;

Finansal Tablo Dipnotlarında 20.dipnota bakacak olursanız niteliklerine göre giderler ayrımı var. Aslında sorularınızın cevabını orada çok net bir şekilde görebilirsiniz. Hammadde ve malzemedeki 2012 – 2013 seyrini, Amortisman giderleri, Personel giderleri gibi satılan malın maliyeti ile ilgili her türlü detayı

bulabilirsiniz. Şeffaf bir bilançoya işaret ettiniz haklı olarak, bu anlamda her türlü detayı finansal tablo dipnotlarında tüm yatırımcılara sunuyoruz. Dolayısıyla finansal tablolara ait dipnotlarda bulunan analizlerden tüm sorularınızın cevabı çıkıyor. Çok haklı tespitleriniz var fakat Okan Bey'in de belirttiği gibi %80 oranında ihracat payımızın olduğu noktada ay geçişlerinin olması çok normal, dolayısıyla kümüle bir resim bakışı çok daha doğru bir analizin yapılmasını sağlayacaktır. 2012'nin son çeyreği ve 2013'ün ilk yarısı gibi değerlendirmekten ziyade kümüle değer karşılaştırmalarını mali tablo dipnotlarında net bir şekilde görebilirsiniz. Brüt karın içerisinde amortisman ve yine Okan Bey'in belirtmiş olduğu personel sayısı artışını görmemiz mümkün, çok normaldir ki sabit giderlerde yatırımın etkisini göreceksiniz ama yatırımın karlılığa etkisini eş zamanlı görmemiz mümkün olmayacaktır. Yatırım, sürdürülebilirlik anlamına gelmektedir, ihracat pazarına dokunmanız ancak güncel yatırımlarınızı yapmanız ve kalitenin devamlılığı ile mümkün. Dolayısıyla bunu da ancak ciddi bir yatırım parkı ve devam eden yatırımlarla yapmak lazım, bizler sadece anlık görüntüye ve anlık kara değil, devam eden ve süreklilik sağlanan karlılık ve nakit akışı çok daha sağlıklı bir bilanço ve gelir tablosuna işaret edecektir.

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Ali Nail KUBALI;

Bir yatırım yaptığınız zaman bu yatırımı devreye aldığımız noktada mecburen personel giderleri dahil, pazarlama giderleri dahil –çünkü o yaratılacak kapasiteye pazar arıyorsunuzdur - yatırım yapılmıştır, giderler baştan, gelir, belki 3 ay, 4 ay sonra o kapasite kullanılmaya başlandığı zaman gelirler de ardından realize olur. Bir dönem önce, o yatırım yapılmadan önce bir karlılık görebilirsiniz hatta bazen şirket tasarruflar yapar bir sonraki dönemde yatırım yapacağı faaliyet dolayısıyla ama ileriki dönemlerde bu kapasite dolmaya başladığı zaman artan satış hacmi ile birlikte tekrar normal karlılık seviyelerine dönülür.

Genel Kurul Toplantısı Sonrasında Verilen Ek Cevap:

SPK'nın 7 Haziran 2013 tarih ve 20/670 sayılı toplantısında alınan karar uyarınca Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar Tebliği kapsamına giren sermaye piyasası kurumları için 31 Mart 2013 tarihinden sonra sona eren ara dönemlerden itibaren yürürlüğe giren finansal tablo örnekleri ve kullanım rehberi yayınlanmıştır. Yürürlüğe giren bu formatlar uyarınca Şirket'in bilançosunda ve kapsamlı gelir tablosunda çeşitli sınıflamalar yapılmıştır.

31 Aralık 2013 dönemi finansal tabloların sunumu ile uygunluk sağlanması açısından 31 Aralık 2012 ve 31 Aralık 2011 tarihlerine ait karşılaştırmalı finansal durum bilgileri yeniden düzenlenmiştir. 31 Aralık 2013 tarihinde sona eren yıla ait kapsamlı gelir tablosuna uygun olması amacıyla 31 Aralık 2012 tarihinde sona eren yıla ait kapsamlı gelir tablosunda yeniden düzenlemeler yapılmıştır *(31 Aralık 2013 tarihi itibarıyla Finansal Tablolar ve Bağımsız Denetim Raporu Dipnot 2.2).*

31 Aralık 2012 tarihinde sona eren yıla ait hasılat hesap grubu içerisinde gösterilen 6.000.838 TL tutarındaki müşterilere yansıtılan navlun-nakliye gelirleri pazarlama gideri hesap grubu içerisindeki navlun-nakliye gideri ile netlenmiştir. Ayrıca şirketin 2012 ve 2013 yıllarında yoğun olarak yatırım yapılması amortisman giderlerinde artışa neden olmuş, bu da satılan malın maliyetini arttırarak brüt kar marjında düşüşe sebep olmuştur. (2013 yılı amortisman rakamı: 8.245.653 TL, 2012:6.520.977 TL)

2013 ve 2012 yılı gelir tablosu rakamlarını geçmiş yıllarla karşılaştırırken yürürlüğe giren Finansal Tablo Örnekleri ve Kullanım Rehberi gereğince yapılan sınıflama değişikliklerinin dikkate alınması gerekmektedir. *(31 Aralık 2013 tarihi itibarıyla Finansal Tablolar ve Bağımsız Denetim Raporu Dipnot 2.2'de yapılan tüm sınıflama değişikliklerine ilişkin detaylı bilgi yer almaktadır.).*

Soru 6:**Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk Çağan;**

Yöneticilere sağlanan menfaatlerin şirket performansına etkisi büyük bunu kabul ediyoruz ancak huzur hakkını şirket karlılığıyla karşılaştırdığımızda bu huzur hakkı, kardan çok büyük pay almaktadır. Bu huzur hakkı alan üst yönetim kaç kişidir ve kimlerden oluşmaktadır? Üst yönetime sağlanan bu fayda temettü olarak dağıtılsa her yıl yaklaşık %6 temettüye denk gelir. Kurumsal, bu büyüklükte bir şirketin temettüyü daha ciddiye alabileceğini düşünüyorum. Bu konuların aydınlatılmasını istiyorum.

Cevap 6:**Soruyu cevaplayan Yatırımcı İlişkileri Birimi Yöneticisi Duygu Tunalgil;**

Üst yönetime sağlanan faydalar dipnotu yalnızca huzur hakkını içermemektedir. Siz oradaki artışı sadece huzur hakkı gibi değerlendiriyorsunuz ama aslında dipnotta açıklanan rakamlar "Şirket Yönetim Kurulu ve Üst Düzey Yöneticilere Sağlanan Faydalardan" oluşmaktadır. Sanırım 2013 yılından 2014 yılına olan artıştan bahsediyorsunuz; bunun sebebi şirketin Kurumsal yapısında değişikliğe gidildiğinden, yönetici kadrolarına yeni atamalar olmuştur. Geçen yıl üst düzey yöneticilerine sağlanan faydalar dipnotuna giren toplam 16 Bölüm Yöneticisi ve Yönetim Kurulu Üyemiz varken, bu yıl 24 Yöneticimiz ve Yönetim Kurulu Üyemiz vardır. Bu yüzden bu kadar büyük bir artış var gibi algılanmaktadır, fakat toplam rakamdaki bu artış tamamen kişi sayısına bağlıdır. Yönetim Kurulu üyelerimizin huzur hakkı ücretleri genel kurulda belirlenen tutarda ödenir, bunun dışında huzur hakkı adı altında başka bir ödeme yapılmamaktadır. Fakat bunun dışında Genel Müdürümüz hem şirket çalışanı hem de yönetim kurulu üyesi olduğu için maaşı bu rakamın içerisinde yer almaktadır. 30.06.2013 tarihinde 1.750.492 TL üst düzey yöneticilerine sağlanan fayda rakamı açıklanmıştır, 30.06.2014 tarihinde ise bu rakam 2.736.951 TL'dir.

Genel Müdür ve aynı zamanda Yönetim Kurulu Üyesi Asım Okan ERDEM;

2013 yılı Genel Kurulu'nu yapmakla beraber, sorunuzu 2014 yılı mali tablolarınızı görerek sorduğunuzu tahmin ediyorum. Burada 2014 yılında kadro artışı olduğu için rakam 2.7 milyon TL'ye çıkmıştır.

Denetimden Sorumlu Başkan Yardımcısı Özge Engin;

Aslında belirtmiş olduğunuz şey doğru, bu giderleri personel gideri olarak da düşünebilirsiniz. Huzur hakkı lafı biraz temettüyü çağrıştırdığı için konu karıştırılıyor sanırım. Ama bunu temettü olarak algılamayın lütfen. Belirtildiği üzere (çünkü dipnotun gereği de budur, SPK'nın bir şablonu vardır bizim de buna uyma zorunluluğumuz vardır) bu dipnotta sadece yönetim kuruluna verilen ücretlendirmeler değil aynı zamanda şirketin vizyonu ve geleceğinde söz sahibi olan kilit personel dediğimiz yönetici kadrosunun maaşlandırılması da var, yani bir nevi bu tutarlar personel giderleri olarak düşünülmelidir. Oranladığınızda 2012-2013 artışı son derece enflasyonla paraleldir sadece kapsama giren kişi sayısından kaynaklanan bir artış söz konusudur.

Genel Kurul Toplantısı Sonrasında Verilen Ek Cevap:

Şirket Yönetim Kuruluna ve Üst Yönetimine ait bilgiler ve Üst düzey yöneticilere sağlanan faydalara ilişkin bilgiler aynı zamanda 2013 yılı faaliyet raporumuzun 16 ve 17.sayfalarında yer almaktadır. Ayrıca 11.08.2014 tarihinde yayınlanan 30.06.2014 dönemine ait ara dönem faaliyet raporunda son durumu yansıtan Yönetim Kuruluna ve Üst Yönetimine ait bilgiler ve Üst düzey yöneticilere sağlanan faydalara ilişkin bilgiler yer almaktadır. Bu bağlamda ilgili dipnotta açıklanan rakamlar, ilgili sayfalarda isimleri ve görevleri yer alan Yönetim Kurulu üyeleri ve üst düzey yöneticilere ait Maaş, İkramiye, Performans Primi, Seyahat Harcırahı, Huzur Hakkı vb. faydaları içermektedir.

Soru 7:**Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. Fehmi Kaymakçioğlu;**

Geri Alım Programı ile ilgili açıklanan özel durum açıklamasından geri alım süresinin ne zaman sonlanacağı anlaşılamamaktadır. Yeni açıklanan programla beraber 18 aylık süre yeniden mi başlamış oldu, yoksa geçen yıl yapılan genel kurulda alınan 18 aylık süre devam mı ediyor? Buna ek olarak bu program 18 aylı süre içerisinde kesin olarak geri alım yapılacağı anlamına geliyor mu?

Cevap 7:**Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu üyesi Asım Okan Erdem;**

17.06.2013 tarihli genel kurulda onaylanarak yürürlüğe giren geri alım programımız, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından 03 Ocak 2014 tarihinde yayımlanan yürürlüğe giren II-22.1 sayılı Geri Alınan Paylar Tebliği'ne uyum amacıyla revize edilerek Kap' ta ve internet sitemizde yayınlanmıştır. Tebliğe uyum amacıyla yapılan düzenlemeler özetle şöyledir;

- Geri Alım Programının Şirketin Finansal Durumu ve Faaliyet Sonuçları Üzerindeki Muhtemel Etkilerine İlişkin Açıklamalar eklenmiştir.
- Yıllık ve Son Üç Aydaki En Yüksek, En Düşük ve Ağırlıklı Ortalama Pay Fiyatı Bilgisi eklenmiştir.
- İlişkili Tarafların Geri Alım Programından Sağlayacağı Faydalar bilgisi eklenmiştir.

Tebliğe uyum amacıyla yapılan düzenlemeler 17.06.2013 tarihli genel kurul onayı ile başlayan 18 aylık yetki süresinde bir değişiklik yaratmamış olup, geri alımlar için alınan yetki süresi 17.12.2014 tarihinde sona erecektir.

Geri alım programı şirkete alımlarla ilgili yetki veren bir programdır, bu kesin olarak alım yapılacak anlamına gelmemekle birlikte, şirket dilerse 18 aylık süre zarfında öngörülen şartlarda ve miktarda alım yapabilir, dilerse hiç alım yapmadan programı sonlandırabilir.

Soru 8:**Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk Çağan;**

Şuana kadar geri alım yapılan miktarı ve tutarı öğrenebilir miyiz?

Cevap 8:**Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu üyesi Asım Okan Erdem;**

Şuana kadar bir geri alım işlemi yapılmamıştır.

Soru 9:**Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk Çağan;**

30 Haziran 2014 itibari ile geçmiş yıl karlarının 69 Milyon TL seviyesine ulaştığı görülüyor. 1973'de kurulmuş olan şirketiniz temettü dağıtmayı düşünmüyor mu?

Cevap 9:**Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu üyesi Asım Okan Erdem;**

Son 2-3 yılda şirketimiz yoğun bir yatırım sürecinden geçmektedir ve az önce de size ifade etmeye çalıştığım vizyon çerçevesinde lokal bir oyuncu olmaktan çıkıp Avrupa'nın devleri arasına girme hedefinde; Yönetim Kurulumuz tarafından bir yandan yatırımlar yapılırken, bir yandan da temettü ödeyip borçlanmak çok uygun görülmemiştir. Yatırım yaptığımız süre boyunca borç oranında bir artış olması doğaldır, ilaveten bu süreçte dağıtılacak temettünün de bu borç artışına bir katkısı olacağı öngörüldüğünden temettü dağıtımı yapılmamıştır. Bir de hatırlasanız geçtiğimiz yıl dünyada da, Türkiye'de de çalkantılar olmuş, faiz oranları artmış ve Türkiye'de devalüasyon olmuştur. Elbette ki gelecekte kar dağıtımının uygun olacağı dönemlerde Yönetim Kurulu bunu değerlendirecektir. Şu an yönetim kurulu adına bir öngörüle bulunmam doğru olmayacaktır.

Soru 10:**Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn. Fehmi Kaymakçoğlu:**

Yerli veya yabancı stratejik ortak düşünülmekte midir?

Cevap 10:**Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Asım Okan Erdem;**

Vizyonumuz içerisinde her şey mümkündür, ancak şu an için açıklanması gereken bir durum da söz konusu değildir. Vizyonumuz çok büyük, önümüzdeki yıllarda yurtiçi ve yurtdışında da büyümeyi düşünüyoruz, %80 ihracat yapıyoruz; o pazarlara şu anda ihracat yoluyla ulaşıyoruz. Yarın ne yapacağımız konusunda herhangi bir şey ifade etmemiz söz konusu değil ama kesinlikle bunlar ihtimaller dâhilinde olan durumlardır.

Soru 11:**Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk Çağan;**

30 Haziran 2014 tarihi itibariyle geçmiş yıllardan biriken kar 69 Milyon TL, öz kaynak 124 milyon TL seviyesine ulaşmıştır, temettü dağıtılacak mı, bedelsizle ilgili bir düşünce var mıdır?

Cevap 11:**Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Asım Okan Erdem;**

Bu yönetim kurulunun alacağı bir karar, dediğimiz gibi bunu sürekli değerlendiriyoruz. Temenninizi not ediyoruz.

Soru 12:**Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk Çağan;**

Son bir yılda endekse göre %10, 3 yılda %26 daha kötü performans gösterdiğini düşünüyoruz. Bu performansın nedenini neye bağlıyorsunuz?

Cevap 12:**Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu üyesi Asım Okan Erdem;**

Hisse performansı son 1 yılda Borsaya paralel gitmektedir.

Soru 13:**Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk Çağan;**

Ana ihracat pazarlarının cirodaki paylarını öğrenebiliyor muyuz? Piyasadaki rekabet ve BAKAB'ın bu rekabetteki konumu, avantajları ve varsa dezavantajları nelerdir?

Cevap 13:**Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu üyesi Asım Okan Erdem;**

Ana ihracat pazarlarından birincisi Almanya, yaklaşık %20-25 oranında bir paya sahip. Daha sonra Belçika, İngiltere, Fransa gibi Batı Avrupa ülkeleri geliyor, bunların oranları yaklaşık %10 seviyelerindedir. Batı Avrupa ülkeleri bizim ihracat pazarımızın çok büyük bir kısmını oluşturmaktadır. Orta Doğu ülkelerine de ihracat yapmaktayız, onun da oranı toplam ihracat içinde %13 seviyelerindedir. Şunu da vurgulamak gerekiyor, beklentileri ve kalite standartları yüksek, sektöründe öncü dev şirketlere ürün satışı yapmaktayız. Türkiye'den bu derece üst düzey beklentili şirketlere ihracat yapabilen şirket sayısı belki bilinmiyor ama çok fazla değil. Bak Ambalaj'ın müşteriler nezdinde gerçekten büyük bir kapasitesi ve güvenilirliği var ve bu referansını yeni müşteriler edinmek için sürekli kullanmaya çalışıyoruz.

Soru 14:**Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk Çağan;**

2014 yılı için ciro anlamında Şirket Yönetim Kurulu'nun koyduğu hedef var mıdır?

Cevap 14:**Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Asım Okan Erdem;**

Çok net bir açıklama yapmak ne derece doğru bilemiyorum ama geçen yıla göre değerlendirsek daha yüksek bir ciro, daha yüksek bir karlılık bekliyoruz ve az önce de ifade ettiğim gibi biz bazı yatırımları önceden yapıyoruz yani insan kaynağını önceden temin ediyoruz, eğitiyoruz, verim almak elbette ki zaman alıyor. Ancak önemli olan sürdürülebilir hedeflerimiz. Biz şu an bütün yatırımların yükünü mali tablolarımızda görüyoruz. Ancak ifade ettiğim vizyon çerçevesinde önümüzdeki yıllarda yeni müşteriler elde ettikçe ve giderlerimiz de bu oranda sabit kaldıkça (çünkü zaten bir anlamda

peşinen yapmış oluyoruz bu giderleri) Şirket olarak 2015 ve devamında daha iyi bir performans göstereceğimizi düşünüyoruz.

Soru 15:

Soruyu Soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk Çağan;

Şirket şu anda yüzde kaç kapasiteyle çalışıyor? Bu sorunun amacı bahsettiğiniz yeni yatırıma gerek kalmadan ciro ve üretimde ne kadarlık bir büyümeyi absorbe edebilecek bir kapasiteye ulaşılmıştır? Bundan sonraki dönemde yatırım planı varsa nelerdir?

Cevap 15:

Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu üyesi Asım Okan Erdem;

Farklı hesaplama yöntemleri var. Bizim çalışma düzenimiz haftada 5 gün mantığıyla bakarsak %80'e yakın bir kapasite kullanım oranımız olduğunu söyleyebiliriz. Tabi ki verimlilik artırıcı önlemlerimiz var duruş sürelerini azaltma vs. gibi bu önlemleri de hayata geçirdiğimizde daha da ideal bir orana kavuşmuş olacağız. Daha doğrusu Şirketimizin ciddi bir potansiyel var ve tüm yapmış olduğumuz bu yatırımlar ile o potansiyeli ortaya çıkarmayı amaçlıyoruz.