

**ETİLER İNCİ BÜFE GIDA SANAYİ VE DIŞ TİCARET  
ANONİM ŞİRKETİ**

**PİYASA DANIŞMANI RAPORU**

**28 HAZİRAN 2012**



**GEDİK Yatırım**

[www.gedik.com](http://www.gedik.com)



## İÇİNDEKİLER

1. Raporun Konusu.....	5
2. Şirketi Tanıtıcı Bilgiler.....	5
2.1. Şirketin Ortaklık Yapısı.....	6
2.2. Tüzel Kişi Ortaklar Hakkında Bilgi.....	6
2.2.1. Tanrıverdi Yatırım Holding A.Ş. ....	6
2.2.2. İnci Tekstil Ürünleri Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi (İnci Tekstil) .....	7
2.3. Bağlı Ortaklıklar ve İştirakler.....	8
2.4. Şirket, Bağlı Ortaklık ve İştiraklerin Personel Dağılımı .....	10
2.4.1. Şirketin Personel Dağılımı .....	10
2.4.2. Bağlı Ortaklık ve İştiraklerin Personel Dağılımı.....	10
2.5. Şirketin Kuruluşundan İtibaren Yaptığı Sermaye Artırımları .....	11
2.6. Kuruluşundan İtibaren Faaliyet Konusunu Gerçekleştirmek İçin Yaptığı Önemli Gelişmeler .....	11
2.7. Şirketin Tesisleri.....	12
2.7.1. Şube ve Franchise Şubeler .....	12
3. Şirketin Kuruluşundan Bu Yana Üretim ve Faaliyetlerini Etkileyen Olaylar (Konkordato, iflas, faaliyete ara verme vb.).....	14
4. Şirketin Yönetim Kurulu ve Önemli Personelinin Özgeçmişleri.....	14
4.1. Hikmet TANRIVERDİ, Yönetim Kurulu Başkanı.....	14
4.2. Hidayet ÇİÇEK, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, Genel Müdür .....	15
4.3. Büşra TANRIVERDİ, Yönetim Kurulu Üyesi.....	16
4.4. Cengiz GENÇ, Yönetim Danışmanı.....	16
5. Şirketin Ürünlerinin ya da Hizmetlerinin Varsa Yenilikçi Tarafları ve Rekabet Avantajları. ....	17
5.1. Gıda Güvenliği .....	17
5.2. Tedarikçi Firmaları .....	17
5.3. Şirket Yönetiminin Pazar Konusundaki Deneyimi .....	18
6. Şirketin İş Modeli, Pazarlama Stratejisi.....	18
6.1. İş Modeli.....	18
6.1.1. Şube ve Franchise Şubeler .....	19
6.1.2. Şirketin Şubeleşme Projeksiyonu.....	19
6.2. Pazarlama.....	20
6.2.1. Pazarlama Stratejisi .....	20
6.2.2. Pazarlama ve İletişim .....	20
6.2.3. Pazarlama Süreçleri.....	20
6.3. Franchise Hizmetleri.....	21
6.4. Mekan ve Mimari .....	21





6.5.	Şirketin Gelecek Yıllardaki Satış Tahminleri.....	21
6.5.1.	Şirketin Satış Gelirleri Tahminleri .....	21
7.	Şirketin Markaları ve Ürünleri .....	22
7.1.	Sahip Olunan Markalar ve Tescil Bilgileri.....	22
7.2.	Ürünler.....	22
7.3.	Şirketin Tedarikçileri.....	22
8.	Satışlar.....	23
9.	Şirketin İş Modelinin Hayata Geçmesi İçin Gereken Kaynak ve Geri Dönüşüne İlişkin Öngörüler .....	24
9.1.	Ortaklığın Halka Arzdan Sağlayacağı Tahmini Net Nakit Girişi ve Kullanım Yerleri....	24
9.2.	Yeni Yatırımlar - Yeni Açılacak Şubeler .....	24
9.2.1.	Bir Şubenin Açılışına İlişkin Maliyetler .....	24
9.2.1.1.	Şubenin Kira Anlaşması .....	24
9.2.1.2.	Şubenin Dekorasyon ve Altyapısı .....	25
9.2.1.3.	Şubenin İlk Açılış Masrafları .....	25
9.2.1.4.	Muhtelif Giderler.....	25
9.3.	Mevcut Borçlanmanın Finansmanı.....	25
9.4.	İşletme Sermayesi.....	25
10.	Sektör, Pazar ve Rakiplerin Değerlendirilmesi, Şirketin Hedefleri, Varsa Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Avantaj ve Dezavantajları .....	26
10.1.	Türkiye’de Sektörün Görünümü .....	26
10.2.	Türkiye’de Sektörün Temel Sorunları .....	27
10.3.	Sektördeki Büyük Firmalar .....	28
10.4.	Şirketin Sektör İçindeki Konumu ve Hedefleri .....	28
10.4.1.	Şirketin Hedefleri .....	28
10.4.2.	Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Avantajlar.....	28
10.4.3.	Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Dezavantajlar .....	28
11.	Sektörü Olumlu veya Olumsuz Etkileyen Faktörler .....	29
11.1.	Sektörü Olumsuz Etkileyen Faktörler.....	29
11.1.1.	Kayıt Dışı Rekabet.....	29
11.1.2.	Yüksek Standartta Ürün Üretmenin Neden Olduğu Yüksek Maliyetler .....	29
11.1.3.	Rekabetin ve Maliyetlerin Artması ile Birlikte Kalifiye, Sürekli Çalışacak, Sadık Eleman Bulma ve Elde Tutma Zorluğu.....	29
11.1.4.	Kiraların Yüksek Olması ve Karlılığa Etkileri .....	29
11.2.	Sektöre Sağlanan Teşvik ve Sübvansiyonlar .....	29
12.	Şirketin Araştırma ve Geliştirme Faaliyetleri .....	30
13.	Şirketin Mevcut Faaliyetleri ile Paylarının Değerlemesine Baz Teşkil Eden.....	30
13.1.	Şirketin Faaliyet Riskleri .....	30



13.1.1.	Üretim Riski .....	30
13.1.2.	Marka Konusundaki Kirlilik, Hukuki Yaptırım ve Uygulama Sorunları .....	30
13.1.3.	Franchising Sistemi Çerçevesinde İşletmecilerin İşe Bakışları.....	30
13.1.4.	Standart Uygulamaların Tam Oturmamış Olması .....	30
13.1.5.	Diğer Riskler.....	31
13.2.	Şirketin İçinde Bulunduğu Sektöre İlişkin Riskler .....	33
14.	Mali Analiz ve 2012 Yılı Projeksiyonu.....	33
14.1.	2011 Yılında Yapılan Sermaye Artırımı .....	33
14.2.	2012 Yılı Projeksiyonu .....	34
14.3.	Mali Verilere İlişkin Açıklamalar .....	36
14.4.	2010 ve 2011 Mali Verilerine İlişkin Finansal Oranlar .....	38
15.	Şirket Raporunda Uzman Kişi veya Kuruluşların Görüşlerine Yer Verilmesi Halinde, Görüşüne Yer Verilen Uzman Kişi veya Kuruluşun Şirketten Bir Menfaati Olup Olmadığına İlişkin Bilgiler .....	39
16.	Şirketin Yönetim ve Denetim Kurulu Üyeleri Hakkında 18.05.2011 Tarih, 369 Sayılı İMKB Gelişen İşletmeler Piyasası'nda Piyasa Danışmanlığı Görevine İlişkin Usul ve Esaslar Genelgesi'nin 4'üncü Maddesinin (c) ve (ç) Bentlerinde Sayılan Suçlardan Dolayı Mahumiyete veya Güvenlik Tedbirine Hükmedilmiş Olup Olmadığı .....	39
17.	Piyasa Danışmanı Görüşü .....	39

  
**GEDİK Yatırım**  
Menkul Değerler A.Ş.



**İstanbul Menkul Kıymetler Borsası**  
**Gelişen İşletmeler Piyasası Yönetmeliği'nin 5'inci ve 7'nci Maddeleri Uyarınca Hazırlanan**  
**Piyasa Danışmanı Raporu**

**1. Raporun Konusu**

Etiler İnci Büfe Gıda San ve Dış Tic A.Ş. (Bundan sonra "Şirket" veya "Etiler İnci Büfe" olarak tanımlanacaktır.) ile Piyasa Danışmanı Gedik Yatırım Menkul Değerler A.Ş. (Bundan sonra, "Gedik Yatırım" veya "Piyasa Danışmanı" olarak tanımlanacaktır.) arasında 01.11.2011 tarihinde düzenlenen Piyasa Danışmanlığı Anlaşması uyarınca Şirket'in sermaye artırımını sırasında ihraç edeceği payların İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Gelişen İşletmeler Piyasası Listesi'ne kabul başvurusunda bulunulması amacıyla mevcut mevzuat çerçevesinde düzenlenen "Onay ve Uyumluluk Beyanı"na temel teşkil edecek rapordur.

**2. Şirketi Tanıtıcı Bilgiler**

Ticaret Unvanı	:	Etiler İnci Büfe Gıda Sanayi ve Dış Ticaret Anonim Şirketi
Faaliyet Konusu	:	Lokanta, pastane, çay bahçesi, kafeterya, kahvehane, büfe gibi gıda ticareti ve meşrubatı satışı ile ilgili tesisler açmak ve işletmek ve ana sözleşmesinde yazılı olan diğer işler
Merkez Adresi	:	Bağlar Mah. Osmanpaşa. Cad. İş İstanbul Plaza No:95 Kat:8 Güneşli- Bağcılar – İstanbul
Kuruluş Tarihi	:	25.05.2010
Ticaret Sicil No	:	736645
Ticaret Sicil Memurluğu	:	İstanbul
Kayıtlı Sermaye	:	50.000.000 TL
Çıkarılmış Sermayesi	:	5.000.000 TL
Web Adresi	:	<a href="http://www.etilermarmaris.com.tr">www.etilermarmaris.com.tr</a>
Sahip Olduğu Markalar	:	<ul style="list-style-type: none"><li>• ETİLER</li><li>• ETİLER MARMARİS</li><li>• ETİLER MARMARİS BÜFE</li><li>• ETİLER MARMARİS CAFE</li><li>• MARMARİS BÜFE</li><li>• MARMARİS</li><li>• MARMARİS CAFE</li><li>• BİLEN BİLİR</li><li>• MARMARİS +</li><li>• MARMARİS 7/24</li><li>• MARMARİS PLUS</li><li>• FENERBAHÇE MARMARİS</li><li>• MARMARİS CONCEPT</li><li>• CONCEPT MARMARİS</li><li>• KRAL MARMARİS</li></ul>
Halka Arz Edilecek Payların Grubu ve Tutarı	:	2.500.000 TL Nominal Değerli B Grubu Hamiline Paylar
Halka Arz Fiyatı	:	2,81 TL



## 2.1. Şirketin Ortaklık Yapısı

Şirket 50.000.000 TL kayıtlı sermaye tavanı içerisinde 5.000.000 TL çıkarılmış sermayeye sahiptir. 500.000 adet pay A Grubu nama yazılı, 4.500.000 adet pay ise B Grubu ve hamiline yazılıdır.

15 Mayıs 2012 tarihinde yapılan olağan genel kurul toplantısı sonrasında Şirket'in son ortaklık yapısı aşağıda verilmektedir.

Ortağın Adı –Soyadı	Pay Oranı (%)	Grubu	Pay Adedi	Pay Tutarı (TL)
Hikmet TANRIVERDİ	4,50	A	225.000	225.000
Elife TANRIVERDİ	4,40	A	220.000	220.000
Tanrıverdi Yatırım Holding A.Ş.	0,50	A	25.000	25.000
İnci Tekstil Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.	0,50	A	25.000	25.000
İnci Tekstil Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.	90,00	B	4.500.000	4.500.000
Hidayet ÇİÇEK	0,10	A	5.000	5.000
<b>TOPLAM</b>	<b>100,00</b>		<b>5.000.000</b>	<b>5.000.000</b>

## 2.2. Tüzel Kişi Ortaklar Hakkında Bilgi

### 2.2.1. Tanrıverdi Yatırım Holding A.Ş.

Faaliyet Konusu: Piyasa koşullarına göre banka ve finans kuruluşlarından en iyi komisyon ve faiz oranını araştırmak, bulmak ve firmaların uygun fiyatlı kredi almalarına yardımcı olmak suretiyle bağlı şirketlerin finansal ihtiyaçlarını karşılamak, banka, finans kuruluşları ve şirket arasındaki iş akışına aracılık etmek, grup firmalarına yapacakları yatırımlar için fizibilite çalışmaları hazırlamak, bağlı şirketlerde tasarruf ve verimliliği artırmak için projeler hazırlamaktır. Ayrıca kurulmuş ve kurulacak şirketlerin sermaye ve yönetimine katılarak bunların yatırım, finansman, organizasyon ve yönetim meselelerini toplu bir bünye içerisinde ve modern işletmecilik yöntemleri dahilinde halletmek, riski dağıtarak ekonomik dalgalanmalara karşı yatırımların güvenliğini sağlamak ve böylece bu şirketlerin sağlıklı şekilde ve milli ekonominin gereklerine uygun olarak gelişmelerinin ve devamlılıklarının teminat altına alınmasını sağlamaktır.

Tanrıverdi Yatırım Holding A.Ş.'nin firma bilgileri aşağıda verilmektedir.

<b>Unvanı</b>	Tanrıverdi Yatırım Holding A.Ş.
<b>Kuruluş Tarihi</b>	26.12.2000
<b>Bağlı Teşekküllü/Sicil No</b>	450116-397698 (İstanbul Ticaret Odası / İstanbul Ticaret Sicil)
<b>Vergi Dairesi</b>	Merter
<b>Vergi Numarası</b>	8220089463
<b>Faaliyet Konusu</b>	Holding
<b>Adres (Merkez)</b>	İş İstanbul Plaza Osman Paşa Cad. No:95 K:10 Bağcılar-Güneşli İstanbul





### Tanrıverdi Yatırım Holding A.Ş.'nin Ortaklık Yapısı:

Ortağın Adı Soyadı	Pay Tutarı (TL)	Pay Oranı (%)
Hikmet TANRIVERDİ	4.800.000	96,00
Elif TANRIVERDİ	50.000	1,00
Büşra TANRIVERDİ	50.000	1,00
Hidayet ÇİÇEK	50.000	1,00
Enes PERÇİN	50.000	1,00
<b>TOPLAM</b>	<b>5.000.000</b>	<b>100,00</b>

Tanrıverdi Yatırım Holding A.Ş.'nin bağımsız denetimden geçmemiş finansal verileri aşağıdaki tabloda verildiği gibidir.

Tanrıverdi Yatırım Holding A.Ş (TL)	2011	2010	2009
<b>Brüt Satışlar</b>	<b>665.000</b>	<b>877.145</b>	<b>321.102</b>
Yurt İçi Satışlar	665.000	877.145	321.102
Yurt Dışı Satışlar	0	0	0
Satış İadesi ve İskontolar	0	0	0
<b>Net Satışlar</b>	<b>665.000</b>	<b>877.145</b>	<b>321.102</b>
<b>Faaliyet Karı veya Zararı</b>	<b>-61.397</b>	<b>155.986</b>	<b>-56.136</b>
<b>Net Dönem Karı/Zararı</b>	<b>12.672</b>	<b>9.635</b>	<b>28.488</b>

### 2.2.2. İnci Tekstil Ürünleri Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi (İnci Tekstil)

Şirketin faaliyet konusu her türlü tekstil ürün ithalatı ihracatı ile ithal edilen tekstil ürünlerinin ulusal pazarda, satış dağıtım ve pazarlamasını yapmak, her türlü konfeksiyon sanayi ve yan sanayi ürünleri alıp satmak, imal etmek, işletmeleri kurmak, devretmek ve satın alarak işletmektir.

İnci Tekstil, ağırlıklı olarak Almanya, Fransa ve İngiltere'ye ihracat yapmaktadır. Şirketin 2011 yılı net satış tutarı 44,99 milyon TL'dir. 2012 yılı içinde yapılan ihracat tutarı ise 234.262 TL'dir. Yurt dışı satışların toplam satışlar içindeki payı 2011 yılı sonunda % 0,56'dır.

İnci Tekstil Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin firma bilgileri aşağıda verilmektedir.

<b>Unvanı</b>	İnci Tekstil Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi
<b>Kuruluş Tarihi</b>	07.09.1998
<b>Bağlı Teşekküllü/Sicil No</b>	402355-349937 (İstanbul Ticaret Odası / İstanbul Ticaret Sicil)
<b>Vergi Dairesi</b>	M. Kurumlar
<b>Vergi Numarası</b>	4780128635
<b>Faaliyet Konusu</b>	Kumaş üretimi, ürün geliştirme, finishing ve ticareti.
<b>Adres (Mağaza)</b>	Tekstil Merkezi Fatih Caddesi Kasım Sokak No:31 Merter Güngören/İstanbul





### **İnci Tekstil Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.’nin Ortaklık Yapısı:**

(27.03.2012 tarihinde yapılan 2011 yılı olağan genel kurul sonrası ortaklık yapısıdır.)

Ortağın Adı Soyadı	Pay Tutarı (TL)	Pay Oranı (%)
Tanrıverdi Yatırım Holding A.Ş.	8.707.500	96,75
Hikmet TANRIVERDİ	270.000	3,00
Enes PERÇİN	7.500	0,08
Büşra TANRIVERDİ	7.500	0,08
Hidayet ÇİÇEK	7.500	0,08
<b>TOPLAM</b>	<b>9.000.000</b>	<b>100,00</b>

İnci Tekstil Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.’nin bağımsız denetimden geçmemiş finansal verileri aşağıda verildiği gibidir.

İnci Tekstil Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. (TL)	2011	2010	2009
<b>Brüt Satışlar</b>	<b>45.224.267</b>	<b>24.887.997</b>	<b>29.419.662</b>
Yurt İçi Satışlar	44.990.005	24.625.226	28.925.768
Yurt Dışı Satışlar	234.262	262.771	493.894
Satış İadesi ve İskontolar	3.422.557	1.443.439	2.860.568
<b>Net Satışlar</b>	<b>41.801.710</b>	<b>23.444.558</b>	<b>26.559.095</b>
<b>Faaliyet Karı veya Zararı</b>	<b>5.358.998</b>	<b>600.362</b>	<b>2.148.043</b>
<b>Net Dönem Karı/Zararı</b>	<b>71.874</b>	<b>115.728</b>	<b>48.474</b>

### **2.3. Bağı Ortaklıklar ve İştirakler**

Etiler İnci Büfe Gıda Sanayi ve Dış Ticaret Anonim Şirketi’nin 31.12.2010 ve 31.12.2011 tarihlerinde aşağıda dökümü yapılan iştiraklerinin küçük, faaliyet hacimlerinin oldukça düşük olması ve finansal mali tabloları önemli ölçüde etkilemediğinden konsolidasyon işlemine tabi tutulmamıştır. İlgili durum Sermaye Piyasası Kurulu’nun (SPK) 13.11.2001 tarih ve 24852 sayılı Resmi Gazetede açıklanan Seri: XI No:21) Sermaye Piyasasında Konsolide Mali Tablolara ve İştiraklerin Muhasebeleştirilmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ’in 6.Maddesinde açıklanmıştır. Bu madde kapsamında herhangi bir değerlendirme yapılmamış olup, ilgili paragraf için bağımsız denetim şirketi raporunda açıklama yapılmıştır.

Şirketin 31.12.2011 mali verilerinde yer alan bağı ortaklık ve iştirak bilgileri aşağıdaki gibidir:

Ticaret Unvanı	Sermaye (TL)	İştirak Pay Tutarı (TL)		İştirak Pay Oranı (%)	
		31.12.2011	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2010
Berfu Gıda San. ve Tic. Ltd.Şti.	50.000	45.000		90	
Emba Gıda İç Dış Tic. Ltd. Şti.	600.000	599.900		99	
Gülakın Gıda Paz. Ltd. Şti.	10.000	9.900		99	
Nezka Genel Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti.	50.000	25.000	25.000	50	50
Nolina Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti.	50.000	45.000		90	
Sara Organizasyon Yemek ve Gıda Hiz. Ltd. Şti.	50.000	45.000	45.000	90	90





Şirket'in iştiraklerinden Emba Gıda İç Dış Tic. Ltd. Şti. (Emba Gıda) aleyhine, kiracısı olduğu gayrimenkulle ilgili olarak temerrüt nedeniyle açılan tahliye davası, 28 Aralık 2011 tarihinde Emba Gıda lehine neticelenmiştir.

Etiler İnci Büfe'nin 2010 ve 2011 yıllarında iştirak ettiği ve aynı zamanda franchise sözleşmesi imzaladığı iştirak şirketleri, büfe işi yapmak üzere kurulmuştur. İştirak şirketlerinin bağımsız denetimden geçmemiş finansal verileri aşağıda verildiği gibidir.

Berfu Gıda Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.	2010	2011
Net Satışlar	0	483.866
Faaliyet Karı veya Zararı	0	-411.159
Net Dönem Karı/Zararı	0	-413.299

Gülakın Gıda San. ve Ticaret Ltd. Şti.	2010	2011
Net Satışlar	0	119.370
Faaliyet Karı veya Zararı	0	-122.847
Net Dönem Karı/Zararı	0	-123.652

Emba Gıda İç ve Dış Ticaret Ltd. Şti.	2010	2011
Net Satışlar	0	345.748
Faaliyet Karı veya Zararı	0	-182.041
Net Dönem Karı/Zararı	0	-184.385

Nezka Genel Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti.	2010	2011
Net Satışlar	106.102	1.160.139
Faaliyet Karı veya Zararı	-41.676	-925
Net Dönem Karı/Zararı	-42.708	8.814

Nolina Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti.	2010	2011
Net Satışlar	0	254.941
Faaliyet Karı veya Zararı	0	-392.238
Net Dönem Karı/Zararı	0	-391.563

Sara Organizasyon Yemek ve Gıda Hizmetleri Ltd. Şti.	2010	2011
Net Satışlar	30.975	318.715
Faaliyet Karı veya Zararı	-79.415	-252.482
Net Dönem Karı/Zararı	-79.481	-244.378

Nezka Genel Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti. hariç Şirket'in bağlı ortaklığı konumunda bulunan firmalardaki paylarının 9 Mart 2012 tarih ve 48 sayılı Yönetim Kurulu Kararı ile devredilmesine karar verilmiştir. Devri yapılan şirketler ve devir tutarları aşağıda belirtildiği gibidir. Devir işlemleri gerçekleştirilen şirketlerle franchise sözleşmeleri devam etmektedir.

Şirket	Devir Tutarı
Emba Gıda İç Dış Tic. Ltd. Şti.	599.900 TL
Berfu Gıda San ve Tic. Ltd. Şti.	45.000 TL
Nolina Gıda San ve Tic. Ltd. Şti.	45.000 TL





Sara Organizasyon Yemek ve Gıda Ltd. Şti.	45.000 TL
Gülakın Gıda Paz ve Tic. Ltd. Şti.	9.900 TL

## 2.4. Şirket, Bağlı Ortaklık ve İştiraklerin Personel Dağılımı

### 2.4.1. Şirketin Personel Dağılımı

PERSONEL SAYI VE DAĞILIMI							
	Firma Adı		Toplam Personel Sayısı	Beyaz Yaka	Mavi Yaka	Coğrafi Konum	
1	Etiler İnci	Genel Müdürlük	42	40	2	İstanbul-Güneşli	Marmara
2	Etiler İnci-Şube	A Plus Ataköy	5	1	4	İstanbul-Ataköy	Marmara
3	Etiler İnci-Şube	CityS	6	2	4	İstanbul-Şişli	Marmara
4	Etiler İnci-Şube	Capacity	7	2	5	İstanbul-Bakırköy	Marmara
5	Etiler İnci-Şube	Büyükdere	13	2	11	İstanbul-Mecidiyeköy	Marmara
6	Etiler İnci-Şube	Acıbadem	11	1	10	İstanbul-Acıbadem	Marmara
7	Etiler İnci-Şube	Caddebostan	13	2	11	İstanbul-Caddebostan	Marmara
8	Etiler İnci-Şube	Küçükyalı	8	2	6	İstanbul Küçükyalı	Marmara
9	Etiler İnci-Şube	Kartal	2	1	1	İstanbul Kartal	Marmara
10	Etiler İnci-Şube	Çorlu	12	2	10	Tekirdağ-Çorlu	Marmara
<b>Genel Toplam</b>			<b>119</b>	<b>55</b>	<b>64</b>		

Genel Müdürlük Personel Dağılımı	Çalışan Sayısı
Üst Yönetim (Genel Müdür)	1
Müdür ve Müdür Yardımcıları	7
Gıda Mühendisi	1
İç Mimar	2
İdari Personel	22
Grup Müdürü	9
<b>Toplam</b>	<b>42</b>

### 2.4.2. Bağlı Ortaklık ve İştiraklerin Personel Dağılımı

İştiraklerin Personel Sayısı ve Dağılımı							
	Firma Adı	Yer	Toplam Personel	Beyaz Yaka	Mavi Yaka	Coğrafi Konum	
1	Berfu Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti.	Beşiktaş	16	2	14	İstanbul-Beşiktaş	Marmara
2	Sara Organizasyon Yemek ve Gıda Hizmetleri Ltd. Şti. <sup>2</sup>	Şirinevler	11	2	9	İstanbul-Şirinevler	Marmara
3	Emba Gıda İç ve Dış Ticaret Ltd. Şti.	Yeşilköy	9	2	7	İstanbul-Yeşilköy	Marmara
4	Nolina Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti.	Sabiha Gökçen	5	1	4	İstanbul-Pendik	Marmara
		Armonipark	9	2	7	İstanbul-Sefaköy	Marmara
5	Gülakın Gıda San. ve Ticaret Ltd. Şti.	Güneşli	1	1	0	İstanbul-Güneşli	Marmara
6	Nezka Genel Gıda San. ve Tic.	Yenibosna	13	1	12	İstanbul-Güneşli	Marmara



Ltd.Şti.						
----------	--	--	--	--	--	--

## 2.5. Şirketin Kuruluşundan İtibaren Yaptığı Sermaye Artırımları

Şirket, 2010 yılında 500.000 TL sermaye ile faaliyete başlamıştır. 2011 yılında ödenmiş sermayesini 500.000 TL'den 5.000.000 TL'ye çıkarmıştır. Gerçekleştirdiği sermaye artırımına ilişkin bilgi aşağıda verilmiştir.

Tarih	Ortaklar	Hisse Adedi	Pay Tutarı (TL)	Pay Oranı (%)
10.01.2011 tarih ve 7726 sayılı TTSG	Hikmet TANRIVERDİ	225.000	225.000	4,50
	Elife TANRIVERDİ	220.000	220.000	4,40
	Tanrıverdi Yatırım Holding A.Ş.	25.000	25.000	0,50
	İnci Tekstil Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.	4.525.000	4.525.000	90,50
	Hidayet ÇİÇEK	5.000	5.000	0,10
	<b>TOPLAM</b>		<b>5.000.000</b>	<b>5.000.000</b>

## 2.6. Kuruluşundan İtibaren Faaliyet Konusunu Gerçekleştirmek İçin Yaptığı Önemli Gelişmeler

25 Mayıs 2010'da 500.000 TL sermaye ile kurulan ve İnci Grup çatısı altında faaliyet gösteren Etiler İnci Büfe, kendi markası ile büfe kültürünü önce tüm Türkiye'ye ardından da yurtdışına taşımak hedefi doğrultusunda çalışmalarına başlamıştır.

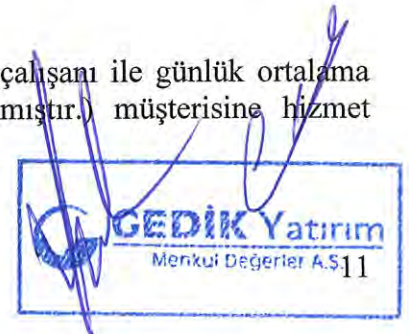
Etiler Marmaris Büfe ilk kez, 1995 yılında Ramazan Morgül adlı şahıs tarafından Etiler'de açılmıştır. Büfe, ilk açıldığı yıllarda henüz şirketleşmemiştir. "Etiler Marmaris" markasının tescili 2004 yılında yapılmış olup, Ramazan Morgül tarafından 2009 yılında Pazaristan Züccaciye Tekstil Turizm San. ve Tic. A.Ş.'ye satılmıştır. 2010 yılında kurulan Etiler İnci Büfe Gıda San. ve Dış Tic. A.Ş. aynı yıl markayı satın almıştır. Diğer markaları ise Marmaris Gıda San. Tic. Ltd. Şti.'den almıştır.

2011 yılında kurumsallaşma çalışmalarına başlayan Şirket, yönetim kadrosu, personeli ve franchise yapısı ile büyümeye başlamıştır. Şirket, "% 100 Yerli, Kaliteli ve Güvenli" sloganıyla yüksek gıda güvenliği standartlarında üretim yapan Türkiye'nin önde gelen tedarikçileriyle çalışmaktadır. (Coşkun, Pınar, Banvit, Namet, Bereket Döner, Tat, Unilever, Sütaş, vb.)

Etiler Marmaris Büfe, Hürriyet gazetesi tarafından 2010 yılında Türkiye'nin en iyi büfesi seçilmiştir. Etiler Marmaris Büfe restoranlarında tüketilen ürünlerin sevkiyatı uluslararası kabul görmüş lojistik firmaları Havi Lojistik üzerinden sağlanmaktadır. 444 50 80 numaralı çağrı merkezi ile ulaşılan alo servis ile de hizmet verilmektedir.

Şirket kurulduğundan bugüne kadar şubelerin dizayn ve genel görünümelerini standart hale getirmek ve ürünlerin şubeler arasındaki tat farklılıklarının giderilmesi için çalışmalar yapmakla birlikte yeni şube açılışları yapmakta, araç filosu ve dağıtımda kullanılmak üzere motosiklet ağını genişletmektedir.

Etiler İnci Büfe, her gün 61 şubesinde görev yapan yaklaşık 1000 çalışanı ile günlük ortalama 20.000 (Mağazalardaki fiş sayıları ve fiş ortalamaları esas alınmıştır.) müşterisine hizmet vermektedir.





Etiler İnci Büfe, 2010 yılında şirketleşerek sektördeki Türk markaları arasında yerini almaya başlamıştır. Mutfak ekipmanlarının her defasında aynı standarttaki ürünü çıkarmaya elverişli olmaması nedeni ile şirket özelinde yaşanan sorunlar ve sektördeki büyük rekabet, marka sözünü hayata geçirmede karşılaşılabilecek en zorlayıcı faktörlerdir. Ancak hala geleneksel mutfak yapısından (ustalığa dayalı), organize mutfak yapısına (mutfak ekipmanlarına dayalı-her defasında aynı standartta ürünü elde edilen) geçme sürecinde olan hızlı yemek sektöründe önemli bir potansiyel olduğu düşünülüyor ve bu pazarda Etiler İnci Büfe'nin daha büyük ve Türk markalı bir zincir olma yolundaki çalışmaları devam ediyor.

## 2.7. Şirketin Tesisleri

### 2.7.1. Şube ve Franchise Şubeler

Şirket'in 9 şubesi ve 52 franchise şubesi bulunmaktadır. Şirket'in Türkiye genelinde bulunun toplam 61 adet şube ve franchise şubesine ilişkin bilgiler aşağıda verildiği gibidir.

	ŞUBELER	BULUNDUĞU İL	ŞUBE-FRANCHISE	İŞLETMECİ ADI	AÇILIŞ TARİHİ
1	YENİBOSNA-STARCITY	İSTANBUL	FRANCHISE	NEZKA GENEL GIDA TEKSTİL SAN VE TİC LTD ŞTİ	15.04.2010
2	BAHÇEŞEHİR KC.	İSTANBUL	FRANCHISE	NEZKA GENEL GIDA TEKSTİL SAN VE TİC LTD ŞTİ	01.12.2009
3	YAKUPLU	İSTANBUL	FRANCHISE	CENGİZ ÇALIŞKAN	29.05.2010
4	TUNALI	ANKARA	FRANCHISE	TUNALI MARMARİS GIDA SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.	03.10.2011
5	DİKMEN	ANKARA	FRANCHISE	AYSUN ÇİÇEK	15.03.2011
6	MECİDİYEKÖY ORTAKLAR	İSTANBUL	FRANCHISE	FLAMİNGOLAR GIDA TUR.TEK. SAN TİC LTD ŞTİ	02.01.2011
7	HALKALI	İSTANBUL	FRANCHISE	ERKAN ERDOĞAN	25.11.2009
8	B.DÜZÜ-2 SURMEN CENTER	İSTANBUL	FRANCHISE	BARIŞ NİFAK	03.06.2009
9	BEŞİKTAŞ	İSTANBUL	FRANCHISE	BERFU GIDA SAN VE TİC LTD ŞTİ	18.01.2010
10	KURUÇEŞME	İSTANBUL	FRANCHISE	GNR YAPI İNŞAAT GIDA SAN. VE TİCARET A.Ş.	29.09.2010
11	ŞİRİNEVLER	İSTANBUL	FRANCHISE	SARA ORG. YEMEK VE GID HİZM LTD ŞTİ	19.08.2010
12	YEŞİLKÖY	İSTANBUL	FRANCHISE	EMBA GIDA İÇ VE DIŞ TİC LTD ŞTİ	14.11.2010
13	SEFAKÖY ARMONİPARK	İSTANBUL	FRANCHISE	NOLINA GIDA SAN VE TİC LTD ŞTİ	08.11.2010
14	ORTAKÖY	İSTANBUL	FRANCHISE	YENİ ETİLER GIDA SAN VE TİC LTD ŞTİ	14.12.2010
15	SABİHA GÖKÇEN	İSTANBUL	FRANCHISE	NOLINA GIDA SAN VE TİC LTD ŞTİ	27.08.2011
16	BEYKENT	İSTANBUL	FRANCHISE	İSTANBUL BÜFE PER GIDA İML SAN TİC LTD ŞTİ	01.04.2008
17	ATAKÖY 5. KISIM	İSTANBUL	FRANCHISE	BERSAM GIDA TURİZM SAN VE TİC LTD ŞTİ	10.11.2010
18	BAKIRKÖY İNCİRLİ	İSTANBUL	FRANCHISE	CGB GIDA SANVE SANAYİ LTD. ŞTİ	01.04.2011
19	FENERBAHÇE	İSTANBUL	FRANCHISE	HURŞİD KÜÇÜKOĞLU	03.06.2010
20	KOZYATAĞI	İSTANBUL	FRANCHISE	İLYAS AKYILDIZ	17.11.2010
21	MERTER	İSTANBUL	FRANCHISE	İLYAS MORGÜL	23.12.2010
22	MİMAROBA	İSTANBUL	FRANCHISE	OBAM GIDA TURİZM SAN VE TİC LTD ŞTİ	20.07.2009
23	MASLAK	İSTANBUL	FRANCHISE	İLKO GIDA KORAY SARITAŞ VE ORTAĞI İLKER ÜSTÜN	15.07.2009



24	BAŞAKŞEHİR-1	İSTANBUL	FRANCHISE	İKBAL 1 GIDA TİC LTD ŞTİ	05.12.2009
25	BAŞAKŞEHİR-2	İSTANBUL	FRANCHISE	ÖMER ERBAY	01.11.2010
26	GÖKTÜRK	İSTANBUL	FRANCHISE	AHMET YEĞEN	11.10.2008
27	TARABYA	İSTANBUL	FRANCHISE	MUSTAFA GÜRBAK	16.06.2009
28	SARIYER	İSTANBUL	FRANCHISE	MUSTAFA GÜRBAK	06.02.2011
29	BEYLİKDÜZÜ- ESEN YURT	İSTANBUL	FRANCHISE	MUSTAFA KAKS	19.01.2011
30	SAPHİREE AVM	İSTANBUL	FRANCHISE	MTG GIDA SAN TİC LTD ŞTİ	04.03.2011
31	IDTM	İSTANBUL	FRANCHISE	ALP GIDA MEDYA TURİZM	04.03.2011
32	BAHÇEŞEHİR-GÖLET	İSTANBUL	FRANCHISE	OĞUZ ÖZUSTA	01.01.2009
33	SİLİVRİ	İSTANBUL	FRANCHISE	OKAN SELVİ	25.10.2009
34	ALTUNİZADE	İSTANBUL	FRANCHISE	AVOLON RESTAURANT İŞLETMELERİ LTD ŞTİ	08.10.2011
35	FLORYA	İSTANBUL	FRANCHISE	ÖZYİĞİT BÜFE ÖZKAN ÖZYİĞİT	14.09.2009
36	ETİLER-1	İSTANBUL	FRANCHISE	MORGÜL GIDA TURİZM SAN VE TİC LTD ŞTİ	04.10.2006
37	ETİLER-2	İSTANBUL	FRANCHISE	MORGÜL GIDA TURİZM SAN VE TİC LTD ŞTİ	22.04.2008
38	NİŞANTAŞI- 1	İSTANBUL	FRANCHISE	HACIHASANOĞLU GIDA VE TİC LTD ŞTİ	08.09.2007
39	NİŞANTAŞI- 2	İSTANBUL	FRANCHISE	HACIHASANOĞLU GIDA VE TİC LTD ŞTİ	02.03.2010
40	ÇEKMEKÖY	İSTANBUL	FRANCHISE	LEROZLU GIDA SAN VE TİC LTD ŞTİ	12.08.2009
41	GAYRETTEPE	İSTANBUL	FRANCHISE	EMRAH KARC	02.03.2011
42	SAMSUN	SAMSUN	FRANCHISE	CANER ÖZTÜRK	20.08.2011
43	KAVACIK	İSTANBUL	FRANCHISE	TİMUR KEMAL İŞILDAYANCAN	15.03.2011
44	BİLKENT	ANKARA	FRANCHISE	ROL MED SAĞLIK PASTANEC ÜR. İTH İHR SAN TİC LTD ŞTİ	20.12.2010
45	ÇAYYOLU	ANKARA	FRANCHISE	ASETRO GID İNŞ TURZ DAN VE KİR SAN TİC LTD ŞTİ	01.01.2011
46	ANKARA BAHÇELİEVLER	ANKARA	FRANCHISE	DU-KA GRUP İNŞ GIDA TEK TİC İÇ VE DIŞ TİC LTD ŞTİ	19.02.2011
47	PENDİK	İSTANBUL	FRANCHISE	MEHMET YEĞEN	01.01.2011
48	BODRUM	İSTANBUL	FRANCHISE	UMA YÖNETİM KİRALAMA DANIŞMANLIK GIDA HİZMETLERİ LTD ŞTİ	04.06.2011
49	ORAN	ANKARA	FRANCHISE	RENGİN TÜRKMEN ÖDEVCI	04.11.2011
50	KOZYATAĞI 2	İSTANBUL	FRANCHISE	MUSTAFA KAKS	15.03.2011
51	ÇAPA	İSTANBUL	FRANCHISE	KOÇİBEY GIDA SAN TİC LTD ŞTİ	25.03.2011
52	ANKARA - KIZILAY	ANKARA	FRANCHISE	KAYSAL GIDA İNŞ TURİZM TEKSTİL OTO SAN VE TİC LTD ŞTİ	27.11.2011
53	ACIBADEM	İSTANBUL	ŞUBE	ETİLER İNCİ BÜFE	15.09.2009
54	CADDEBOSTAN- BAĞDAT CD.	İSTANBUL	ŞUBE	ETİLER İNCİ BÜFE	22.09.2010
55	ÇORLU	TEKİRDAĞ	ŞUBE	ETİLER İNCİ BÜFE	27.11.2010
56	CAPACITY	İSTANBUL	ŞUBE	ETİLER İNCİ BÜFE	15.12.2010
57	MECİDİYEKÖY BÜYÜKDERE	İSTANBUL	ŞUBE	ETİLER İNCİ BÜFE	17.02.2011
58	NİŞANTAŞI CITY'S	İSTANBUL	ŞUBE	ETİLER İNCİ BÜFE	28.02.2011
59	ATAKÖY A PLUS	İSTANBUL	ŞUBE	ETİLER İNCİ BÜFE	01.03.2011

60	KARTAL-ADLIYE	İSTANBUL	ŞUBE	ETİLER İNCİ BÜFE	30.11.2011
61	KÜÇÜKYALI	İSTANBUL	ŞUBE	ETİLER İNCİ BÜFE	30.11.2011

### 3. Şirketin Kuruluşundan Bu Yana Üretim ve Faaliyetlerini Etkileyen Olaylar (Konkordato, iflas, faaliyete ara verme vb.)

Yoktur.

### 4. Şirketin Yönetim Kurulu ve Önemli Personelinin Özgeçmişleri

Şirket'in Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Yönetim Kurulu Üyeleri Hidayet Çiçek, Büşra Tanrıverdi ile diğer yöneticilerin özgeçmişleri aşağıda yer almaktadır.

Yönetim Kurulu Üyelerine ilişkin bilgiler:

Adı Soyadı	Görevi	Temsil Ettiği Tüzel Kişilik	Son 5 Yılda Ortaklıkta Üstlendiği Görevler	Görev Süresi / Kalan Görev Süresi	Sermaye Payı	
					(TL)	(%)
<b>Hikmet TANRIVERDİ</b>	Yönetim Kurulu Başkanı	Etiler İnci Büfe Gıda Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkanı	3	225.000	4,5
<b>Hidayet ÇİÇEK</b>	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	Etiler İnci Büfe Gıda Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı/ Genel Müdür	3	5.000	0,1
<b>Büşra TANRIVERDİ</b>	Yönetim Kurulu Üyesi	Tanrıverdi Yatırım Holding A.Ş.	Yönetim Kurulu Üyesi	3	-	-

#### 4.1. Hikmet TANRIVERDİ, Yönetim Kurulu Başkanı

İHKİB (İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği) Başkanı

1962 yılında Malatya'da doğmuştur. İstanbul Haydarpaşa Lisesi'ni bitirdikten sonra İstanbul Marmara Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Uluslararası İlişkiler Bölümünden mezun oldu.

1975 yılından beri, tekstil ve hazır giyim sektörünün içinde bulunmaktadır. Bugün, konfeksiyon, hammadde üretim ve ihracat şirketleri, dış ticaret sermaye şirketi ve otomotiv sektöründe faaliyet gösteren şirketlerden oluşan İnci Grup Yönetim Kurulu Başkanlığı görev ve sorumluluğunu üstlenmektedir.

Hikmet Tanrıverdi, 1976 yılında kurulan Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) üyesi, 1986 yılında kurulan Türkiye Genç İşadamları Derneği (TÜGİAD) üyesi, Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneğinin (KYSD) kurucu üyesi ve kurucu başkanı olup, konfeksiyon yan sanayicileri



derneğinde 1995 - 1999 yılları arasında Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapmıştır. Ayrıca, İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB)'nde Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmıştır. 1996 - 1998 yılları arasında İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu üyeliği yapmış olup çok ortaklı olarak kurulan GİSAD Dış Ticaret A.Ş.'nin kurucularındandır. 1997 – 2000 yılları arasında GİSAD İcra Kurulu Başkanlığı ve 2000 – 2002 yılları arasında ise Yönetim Kurulu Başkanlığı yapmıştır.

Hikmet Tanrıverdi, 1998 - 2000 yılları arasında Merter Sanayici ve İşadamları Derneği (MESİAD) kurucu üyeliği ve Yönetim Kurulu Başkanlığı yapmıştır. 1998 yılında kurulan Malatyalı İşadamları Derneği (MİAD) kurucu üyeliği ve 1., 2. ve 3. dönem olmak üzere üç dönem Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı yapmıştır. Hikmet Tanrıverdi, 1998 - 2005 yılları arasında İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) Yönetim Kurulu Üyesi, 1996 yılından itibaren Meclis Üyesi, 1999 - 2001 tarihleri arasında Engelliler Federasyonu Yönetim Kurulu As Başkanı, Doğu Yatırım Holding Anonim Şirketi Kurucu ortağı ve 2001-2005 yılları arasında Yönetim Kurulu Üyesi, 2001 - 2006 yılları arasında Malatya Spor Kulübü Başkanlığı ve 2007-2009 yılları arasında Malatya Sivil Toplum Örgütleri Birliği (MASTÖB) Başkanlık görevlerini yürütmüştür.

Makedonya Cumhuriyeti Malatya Fahri Konsolosu, Bakırköy Ruh ve Sinir Hastalıkları Hastanesi Vakfı, Vakıf Üyeliği, Malatya Eğitim Vakfı (MEV) vakıf üyeliği, Kastamonu Holding Anonim Şirketi kurucu üyesi ve ortağı olup, şu anda şirkette herhangi bir görevi bulunmamaktadır. Ayrıca kendisi İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Yönetim Kurulu Başkanı olarak seçilmiş olup halen görevine devam etmektedir.

#### **4.2. Hidayet ÇİÇEK, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, Genel Müdür**

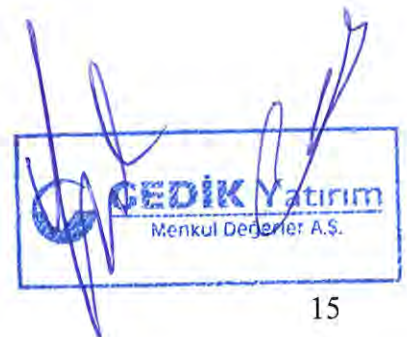
1962 yılında Mersin'de doğmuştur. 1983 yılında İstanbul Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu İşletmeciliği bölümünden mezun olmuştur. 1983-1989 yılları arasında Ferkimsan Boya Kimya San. ve Tic. Ltd. Şti.'de Muhasebe Müdür Yrd. ve daha sonra şirket müdürü olarak görev yapmıştır.

1989 - 1993 yılları arasında Sedef Kimya Sanayi Hidayet Çiçek – Hasan Karaağaç unvanlı adi ortaklık da ticari faaliyetlerde bulunmuştur.

1993 yılında Tanrıverdi Fermuar San. ve Tic. Ltd. Şti. muhasebe müdürlüğü görevi ile İnci Grup ailesine katılarak grup içerisinde 1999 yılına kadar çeşitli görevler ifa etmiştir.

2000 yılında İnci Fermuar San. ve Tic. A.Ş.'de mali ve idari işlerden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığına, aynı yılın sonunda da Genel Müdürlüğe ataması yapılmıştır.

2006 yılına kadar İnci Fermuar San. ve Tic. A.Ş. Genel Müdürlük görevini yürütmüş olup halen İnci Grup şirketlerinde Yönetim Kurulu Üyesidir ve Etiler İnci Büfe Gıda Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısıdır.





#### 4.3. Büşra TANRIVERDİ, Yönetim Kurulu Üyesi

1990 yılında İstanbul doğmuştur. 2006-2009 yılları arasında Robert Koleji'ni bitirdi, halen Boğaziçi Üniversitesi Sosyoloji Bölümünde eğitimine devam etmektedir.

2009 yılında İnci Tekstil Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.'de yaz ve okul dönemi süresince stajyerlik yaptı.

2010 yılında Etiler İnci Büfe Gıda Sanayi ve Dış Tic. A.Ş.'de yaz ve okul döneminde stajyerlik yaptı.

#### 4.4. Cengiz GENÇ, Yönetim Danışmanı

Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü mezunudur. McDonald's Liderlik Enstitüsü'nden "Stratejik Düşünme ve Finansal Karar Verme Sertifikası" na sahiptir. Bildiği yabancı diller İngilizce, Fransızca, Almanca'dır.

Cengiz Genç, 20 yılı aşkın süredir perakende, gıda, hızlı servis restoranları, hızlı tüketim malları, gayrimenkul, uluslararası ticaret, iş geliştirme ve franchising alanlarında faaliyet göstermiş ve ulusal ve uluslararası firmalarda üst düzey yöneticilik yapmıştır.

McDonald's Türkiye'de (www.mcdonalds.com.tr) varlık yönetimi, taşınmaz mallar, yapı & inşaat, ekipman ve yasal konuları içeren şirket yatırımlarından sorumlu İş ve Pazar Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı olarak görev almıştır. McDonald's Türkiye kariyeri boyunca 50'den fazla restoran açmıştır.

Bu yüksek standartlı perakende işinde operasyonel deneyimi ile birlikte, Middle East & Africa – Orta Doğu ve Afrika (MEA) Pazar Geliştirme Yönetim Kurulu Üyeliği ve Ronald McDonald House Charities – McDonald's Çocuk Vakfı (RMHC) Yönetim Kurulu üyeliği de yapmıştır. Ayrıca, iş hayatının ilk yıllarında franchise olarak McDonald's'ın Türkiye'deki ilk arabaya servis restoranının da aralarında bulunduğu 8 McDonald's restoranı açmış ve işletmiştir. Franchise yılları boyunca, operasyonel performansından dolayı Operasyonel Mükemmellik Ödülüne layık görülmüş ve Chicago Hamburger Üniversitesinde gıda perakende operasyonları konusunda yüksek lisans yapmıştır.

OYAK Grup'ta (Askeri Emeklilik Fonu), eski adı ile Ordu Pazarları (OYPA) olan perakende zincir operasyonunda tüm ticari faaliyetlerden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini 2001-2003 yılları arasında sürdürmüştür. 115.000 m<sup>2</sup> içinde bulunan 27.000 SKU (Stock Keeping Unit - Stok Tutma Birimi) gıda ve gıda dışı ürünün hipermarket operasyonlarını yönetmiştir. Operasyon, satış, pazarlama, tedarik zinciri, insan kaynakları, kalite kontrol bölümlerinde çalışan 976 çalışan, 118 mağaza içinde mağaza ve 74 özel etiketli ürün yönetmiştir. Perakende deneyimi dışında, Türkiye'de devletin ve askeri kurumların işleyişi hakkında bilgi sahibi olmuştur.

Doruk Grup'ta İş Geliştirmeden Sorumlu Yönetim Kurulu üyesi olarak görev almış, Ukrayna'da bir tarımsal ticaret operasyonu kurmuş, UNO'da pazarlamadan sorumlu icra kurulu üyesi olarak görev yapmış ve ayrıca bir Hollanda şirketi ile iş ortaklığı olan Zelandia Doruk Gıda ve Sanayi A.Ş adlı şirketin Genel Müdürlüğünü yapmıştır. Ayrıca, modern pastane/fırın konsepti Komşu Fırın'ın kurulmasına öncülük edenler arasındadır.



Yıldız Holding A.Ş., Global Gıda A.Ş. (Global Gıda) ve Dank Gıda A.Ş. (Dank Gıda) adlı 3 şirketin Genel Müdürlüğünü yapmıştır. Ayrıca, Türkiye’de Godiva mağazalarının kurulmasından sorumlu olmuştur.

Şu anda, Karya Tarım ve Gıda Sanayi Tic. Ltd. Şti.’nin Genel Müdürlüğünü sürdürmekte olan Cengiz Genç, iş hayatında yıllarca edindiği deneyimlerini danışman olarak da değerlendirmekte ve Türkiye’nin sayılı firmalarına yönetsel anlamda destek olmaktadır.

2005-2007 yılları arasında 13.500 üyesi olan BUMED (Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği Yönetim Kurulu Başkanlığı) yapmıştır. BUMED, 2005 yılında Türkiye Kalite Derneği (KALDER) tarafından Avrupa’da “Toplam Kalite Yönetimi’nde Mükemmellik Ödülü” ne layık görülen ilk Sivil Toplum Kuruluşu (STK) olmuştur.

Cengiz Genç ayrıca Alışveriş Merkezleri ve Türkiye Perakendeciler Ticaret Konseyi ve Boğaziçi Üniversitesi Vakfı yönetim kurulları ve BUVAK Mütevelli Heyeti üyesidir.

## **5. Şirketin Ürünlerinin ya da Hizmetlerinin Varsa Yenilikçi Tarafları ve Rekabet Avantajları**

### **5.1. Gıda Güvenliği**

Şirket, müşterilerine sunduğu ürünlerde kaliteden ödün vermemeye özen göstermektedir. Tüm ürünler, taze ve “birinci sınıf” malzemelerle hazırlanmaktadır. Etiler İnci Büfe’nin tüm restoranlarında gıda güvenliği, kullanılan tüm ürünlerde kontrol altına alınmıştır.

Restoranlara ürün sevkiyatı “Havi Lojistik Ticaret Limited Şirketi” üzerinden yapılmaktadır. Tedarik edilen tüm ürünler, marka ve kalite olarak Şirket’in gıda mühendisi tarafından onaylanan ürünlerdir. Tedarik edilen ürünlerin kontrol ve denetimleri yapıldıktan sonra ürünler prosedürlere uygun olarak sunuma hazırlanır.

Şubelerde kalite kayıtları takip edilmektedir. Ürün kabul ve depolama süreçleri, ürünlerin hazırlıktan servis esnasına kadar tüm süreçleri, ısıtma, saklama, temizlik, personelin görev dağılımı, denetim gibi süreçler Şirket’in operasyon el kitabında tanımlanmıştır.

Kırmızı et ve beyaz et pişirme süreçleri kritik kontrol noktası olması nedeni ile pişirme ekipmanları ve hazırlık ekipmanları ayrılmış ve tanımlanmıştır. Kontroller gıda mühendisi ile birlikte operasyon grup müdürleri tarafından yapılmaktadır.

Gıda güvenliğinin kontrol altında tutulması ve geri izlenilebilirliğin sağlanması için Şirket’in kalite kayıtları grup müdürleri ve şube müdürlerinin kontrollerinde düzenli olarak doldurulur ve gıda mühendisi hazırlanan kalite kayıtlarının doğrulamasını yapar.

### **5.2. Tedarikçi Firmaları**

- Şirket, Türkiye’nin önde gelen tedarikçi firmalarından Coşkun Et ve Mamülleri San. ve Tic. A.Ş., Pınar Süt Mamülleri San. A.Ş., Banvit Bandırma Vit. Yem. San. A.Ş., Namet Gıda San. ve Tic. A.Ş., Bereket Döner San. ve Tic. A.Ş., Tat Konserve San. A.Ş., Unmaş Unlu Mamüller San. ve Tic. A.Ş., Merter Helva San. ve Tic. A.Ş. (Milka), Nestle Türkiye Gıda San. A.Ş., Acemoğlu Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti. (Öncü), Kerevitaş Gıda San. ve Tic. A.Ş. (Superfresh),



Sütaş Süt Ürünleri A.Ş., Özma Unlu Mamülleri ve Gıda San. Tic. Ltd. Şti., Coca Cola Satış ve Dağıtım A.Ş., Çaykur Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğü, Unilever San. ve Tic. A.Ş. (CALVE) ve Ülker Gıda San. A.Ş ile çalışılmaktadır.

- Diğer Avantajlar

- Şirket, özel reçeteleri ile oluşturduğu ürünlerinin lezzet bakımından iyi seviyede olması,
- Şirketin markayı, müşterilerini misafir olarak ağırlamak ve yemek ihtiyacından önce onlara keyif sunabilmek üzerine konumlandırması,
- Alanında uzman operasyon ekibi ile yeni ürün geliştirme noktasında Ar-Ge çalışmalarının yapılması
- Tüm ürünlerinin gıda mühendisi nezdinde Avrupa Gıda Standartlarına göre üretilmesi,
- Sektörde faaliyet gösteren diğer rakiplere göre hammadde kalitesi ve rekabet gücü yüksektir.

### 5.3. Şirket Yönetiminin Pazar Konusundaki Deneyimi

Şirket 2010 yılında kurulmuş olmasına rağmen, organizasyon, alt yapı ve kurumsal kimlik çalışmalarında önemli mesafe kaydetmiş ve kadrosuna kattığı deneyimli personel ve danışmanlarıyla birlikte sektördeki rakipleri arasında hızla kendini göstermiştir.

## 6. Şirketin İş Modeli, Pazarlama Stratejisi

### 6.1. İş Modeli

Satışa sunulacak ürünlerin üretimi, uluslararası gıda standartlarına uygun belgelerle kontrol ve denetim altında tutulan tedarikçi firmalar tarafından yapılmaktadır. Bu ürünler lojistik firmalar kanallarıyla şubelere dağıtılmaktadır. Şubeler tarafından da ürünlerin satışı gerçekleştirilmektedir.

Üretimde Dış Kaynak Kullanımı (Outsourcing):

Sektörün en temel sorunlarından biri ürünlerin raf ömrüdür. Ürünlerin taze olması, lezzet ve kalite standartlarını etkileyen en temel unsurdur. İstenilen standartlarda üretim yapabilmek için özellikle bu konuda uzman, deneyimli bir kadro ve teknolojik üretim hatlarına sahip olmak gerekmektedir.

Şirket, üretim adetleri ve yatırıma ilişkin detaylı maliyet analizi yaparak söz konusu yatırımı yapmanın verimlilik yaratmayacağına karar vermiştir. Bu kapsamda Şirket'in kalite yönetimi ve Ar-Ge bölümleri tarafından ürünlerin içeriği yazılı hale getirilmiştir. 6 aylık ürün geliştirme sürecinden sonra Kasım 2011'den itibaren üretimi kendi bünyesinde gerçekleştirmektense dış kaynak kullanımının (outsourcing) stratejik olarak daha uygun olduğunu tespit etmiştir.

Etiler İnci Büfe, ana ürünleri olan hamburger, Amerikan salata, limonata, Arnavut ciğer, Etiler Marmaris sos ve ıslak hamburger üretimini, anlaşma yaptığı tedarikçilere



devretmiştir. Dış kaynaklarda (Outsource) üretim modeli uygulamasının başlatılmasının başlıca nedenleri aşağıda maddeler halinde belirtilmiştir.

- Üretim maliyetlerini yapılan hesaplamalar doğrultusunda düşürmek,
- Gıda üretimindeki bitmiş ürünün muhafaza koşulları, raf ömrü, depolama ve sevkiyat lojistiği gibi riskli konularda işin uzmanı ile çalışmak,
- Ürünlerin nihai tüketiciye ulaşmadan evvel en sağlıklı şartlarda muhafaza ve sevk edilmesini sağlamak, sektörün lider uluslararası zincirlerinin uyguladığı strateji ve operasyonel bakış açısını uygulamak.

#### 6.1.1. Şube ve Franchise Şubeler

Ürünler, Etiler İnci Büfe tarafından kendi şubelerine ve franchise şubelere tedarik edilmektedir. Restoranlarda yarı mamulün nihai ürüne dönüştürülmesi işlemleri yapılmaktadır. Bu işlemler pişirme, paketlenme, servis hizmetleri olarak sıralanabilir.

Franchise şubeler de outsourcing modeli ile çalışmaya başlamışlardır. Üretim esnasında olası fire ve kayıpların önüne geçen bir model olması açısından bu uygulamanın uzun vadede şirketlerin karlılıklarını olumlu yönde etkileyeceği düşünülmektedir.

Franchise şubelerin bu uygulama ile alım yapması ve şirket haricinde alım yapmamları aralarında imzalanmış olan sözleşmelerde tanımlanmıştır. Bu hükümler çerçevesinde franchiseların farklı bir ürün satışı engellenmiştir.

#### 6.1.2. Şirketin Şubeleşme Projeksiyonu

Şirket, 2012 ve 2014 yıllarındaki büyüme projeksiyonunu yeni açacağı satış noktalarını dikkate alarak yapmıştır. Şube açılışları yüksek yatırımları gerektirmektedir. Yapılan projeksiyonda Şirket, 2014 yılına kadar her yıl kendi bünyesinde 10 yeni şube açmayı planlamıştır. Toplam satış noktası hedefi ise önümüzdeki 10 yıl içerisinde ekonomik koşullara bağlı olarak en az 200 franchise ve şirket bünyesinde 100 yeni şubedir.

2014 yılına kadar açılacak şubelerin verimlilik ve karlılık analizleri yapılması öngörülmüştür. Bu analizler müteakip yıllar içerisinde dönemsel raporlarla yapılacak olup çıkacak karlılık ve verimlilik raporlarına göre stratejik değerlendirmeler yapılacaktır. Bir şubenin performansını sağlıklı olarak değerlendirebilmek için şube açılışı öncesinde belirlenen şube hedeflerine (müşteri portföyü, satış hedefi vs.) ulaşma oranlarına bakılmaktadır. Verimsizlik yaratan şubelerin olması halinde bu şubelerin kapatılarak verimlilik yaratacak yeni yerlerde satış noktaları açılması planlanmıştır.

2010 yılında kurulan Şirket, organizasyon, insan kaynakları ve yapılanma çalışmalarının ardından esas faaliyetlerine ancak 2011 yılından itibaren başlamıştır. Büyüme hedeflerini, halka arz da dahil olmak üzere sağlanacak kaynakları dikkate alarak yapmıştır.

Şirket, kaynak temininden itibaren kendi bünyesinde her yıl açacağı yeni şubelerle 2014 senesine kadar sayıyı 40 noktaya çıkarmak üzere franchise şubelerle birlikte toplamda 150 şubeye ulaşmayı hedeflemektedir.



## 6.2. Pazarlama

### 6.2.1. Pazarlama Stratejisi

Şirketin pazarlama stratejisi, etkin reklam ve aktif pazarlama faaliyetleri ile ulusal pazardaki satış payını arttırmak ve ortak çalışabileceğimiz firmalar ile kampanyalar düzenlemektir.

Şirket pazarlama stratejisine paralel olarak hem kendi bünyesindeki şubeler hem de franchise şubelerin benimsediği iki yöntem ile hareket etmektedir.

Yöntemlerden biri genel müdürlük nezdinde uygulanan ve markayı ön plana çıkartan PR, reklam ve pazarlama fonksiyonlarıdır. Bu fonksiyonlar kapsamında kendi şubeleri ve franchise şubelerin çatısı altında bulunduğu markanın tanıtımı hedeflendiğinden reklam masrafları, kendi şubelerine ve franchiselara bölüştürülmektedir. Bu yöntem gerilla pazarlama teknikleri olarak adlandırılmakta olup içeriğinde web sitesi, internet üzerinden sipariş, günlük gazete ve dergilerle birlikte broşür dağıtımları, sms kampanyaları, e-posta kampanyaları, indirim kuponları uygulamaları, outdoor reklamları, sosyal medya mecraları vs. yer almaktadır.

Diğer yöntemse mağaza bazlı olarak yürütülen pazarlama faaliyetlerinden oluşmaktadır. Buldukları bölgede dağıtılan banner, insert, broşür gibi pazarlama araçları vasıtasıyla alandaki tanınırlığı ve satışları arttırmaya yönelik şube ve franchiseların kendi bünyelerinde yürüttükleri uygulamalardır. Söz konusu uygulamaları genel müdürlükten marka ve logo kullanımı, dağıtılacak araçların dizayn ve içeriği ile ilgili aldıkları onaya istinaden gerçekleştirebilmektedirler. Lokal pazarlama faaliyetleri, genel müdürlük tarafından organize edilen sosyal medya, gazete ve radyo reklamları ile de desteklenmektedir.

### 6.2.2. Pazarlama ve İletişim

Kurumsal marka yönetimi dahilinde şirketin pazarlama ve tanıtım faaliyetleri yürütülmektedir.

6.2 nolu maddede de belirtildiği üzere pazarlama faaliyetleri genel müdürlük nezdinde genel marka tanıtımına yönelik ve yerel şubeler tarafından bölgesel tanıtıma yönelik olarak yapılmaktadır. Genel müdürlük tarafından şubelerin yerel pazarlama uygulamaları kontrol edilmektedir. Şubeler marka ve logo kullanımı ve tanıtım ürünlerinde içerik konusunda genel müdürlükten onay alarak hareket etmektedir.

### 6.2.3. Pazarlama Süreçleri

Genel müdürlük nezdinde yer alan pazarlama departmanı danışman ve yöneticilerle birlikte pazarlama stratejilerini oluşturur. Genel marka tanıtımına yönelik hangi mecralarda nasıl bir içerik ve kampanya yürütüleceğinin kararı verilir. Alınan karara istinaden piyasa fiyat araştırması yapılır. Bu araştırma neticesinde hem iş kalitesi hem de mağaza bazlı olarak yürütülen pazarlama faaliyetlerini broşür dağıtımları, kısa mesaj (SMS) kampanyaları, outdoor reklamları vs. oluşturmaktadır. Lokal pazarlama faaliyetleri daha çok sosyal medya, gazete ve radyo reklamları ile desteklenmektedir.



### 6.3. Franchise Hizmetleri

Etiler İnci Büfe, kendi geliştirdiği restoran işletmeciliğiyle ilgili lisans verir. Verilen lisans ile işletmecinin Etiler Marmaris adı ve markası altında ticari faaliyette bulunmasına hak tanır.

Etiler Marmaris ekibi; açılış öncesi ve sonrasında şubenin eğitim, stratejik yaklaşım ve buna benzer operasyonel gereksinimlerini karşılamak için gereken desteği verir. Franchise anlaşması yapılacak olan şirkete, Etiler Marmaris eğitim programı ile ürünlerin kalite düzeyi ve istikrarı ile şube yönetimi hakkında bilgi verilir.

Bölge müdürleri vasıtasıyla şubelerin ihtiyaç ve eksikleri takip edilir, uygulamaları gözlemlenir ve kurumsal yapıya uygun işletme sistemi içinde hareket etmeleri sağlanır.

### 6.4. Mekan ve Mimari

Etiler Marmaris franchise departmanı, işletmeler için en iyi bölgenin ve mekânın bulunmasında iş ortaklarına yardımcı olmaktadır. Bir mekânda karar kılınması halinde mimarlık ve tasarım ekibi mekana giderek Etiler Marmaris konseptine uygun olarak projelendirme çalışması yapmaktadır.

İşyeri mekanı olarak yaya ve araç trafiğinin yoğun olduğu, fast food işletmeciliğine uygun ana arterler, süpermarketler, sinema, dershane ve okulların yoğun olduğu bölgeler seçilir.

Uygun mekanda aranan nitelikler en az 40 m<sup>2</sup> kapalı alana ve en az 6 metre ön cephe genişliğine sahip olmak olarak tanımlanmıştır.

### 6.5. Şirketin Gelecek Yıllardaki Satış Tahminleri

#### 6.5.1. Şirketin Satış Gelirleri Tahminleri

Satış Gelirleri ve Tahminleri (TL)				
	2010	2011	2012T	2013T
Brüt Satışlar	2.238.728	9.335.242	19.706.738	32.610.867
Satış İadesi ve İskontolar (*)	16.750	147.673	311.738	515.867
Net satışlar	2.221.978	9.187.569	19.395.000	32.095.000

Mayıs 2010'da kurulan Şirket'in sene sonu net satış tutarı 2,2 milyon TL olmuştur. 2011 yılında yeni şube ve franchise şube açılışlarına paralel Şirket'in net satışları % 313 artarak 9,2 milyon TL'ye ulaşmıştır. Şirket, 2012 yılı sonunda net satışlarının 19,4 milyon TL'ye 2013 yılı sonunda ise 32,1 milyon TL'ye ulaşacağını öngörmektedir.



## 7. Şirketin Markaları ve Ürünleri

### 7.1. Sahip Olunan Markalar ve Tescil Bilgileri

Tescil No	Başvuru Tarihi	Tescil Tarihi	Süresi	Marka
2001-28273	01.05.2001	01.05.2011	10 yıl	Etiler
2004-06993	17.03.2004	20.07.2005	10 yıl	Etiler Marmaris
2010-22017	05.04.2010	05.07.2011	10 yıl	Etiler Marmaris Büfe
2010-22018	05.04.2010	06.07.2011	10 yıl	Etiler Marmaris Cafe
2006-34244	23.08.2006	02.10.2007	10 yıl	Marmaris Büfe
2002-14918	18.06.2002	18.06.2012	10 yıl	Marmaris
2006-34243	23.08.2006	18.09.2007	10 yıl	Marmaris Cafe
2010 - 50055	30.07.2010	21.11.2011	10 yıl	Bilen Bilir
2010- 57695	07.09.2010	29.12.2011	10 yıl	Marmaris +
2010 - 57696	07.09.2010	29.12.2011	10 yıl	Marmaris 7/24
2010 - 57697	07.09.2010	29.12.2011	10 yıl	Marmaris Plus
2010 - 57675	07.09.2010	27.03.2012	10 yıl	Fenerbahçe Marmaris
2010 - 03620	07.09.2010	09.02.2011	10 yıl	Marmaris Concept
2010 - 03617	21.01.2010	09.02.2011	10 yıl	Concept Marmaris
2010 - 67759	22.10.2010	31.01.2012	10 yıl	Kral Marmaris

Şirket Etiler Marmaris markasını, markaların uluslararası tescilini korunması kapsamında yapılan Madrid Protokolü kapsamında tescil ettirmek için 2010 yılında müracaatta bulunmuştur. Böylelikle markanın başka kişi ve kurumlarca kullanılmasının engellenmesi ve marka haklarının 2020 yılına kadar kontrol altına alınması sağlanmıştır.

### 7.2. Ürünler

- Burgerler,
- Dönerler,
- İçecekler,
- Kahvaltılar,
- Patatesler,
- Sandviç,
- Köfteler,
- Soğuk sandviçler,
- Tost çeşitleri,
- Tatlılar

### 7.3. Şirketin Tedarikçileri

Şirket şu anda aşağıda adı ve unvanı belirtilen tedarikçilerle çalışmakta olup piyasa şartlarına ve ürün kalitesine istinaden farklı tedarikçilerle de çalışabilir.





- **Et Ürünleri**

Namet, Coşkun Et ve Mamulleri, Banvit, Bereket Döner

- **Süt Ürünleri**

Pınar, Sütaş

- **Unlu Mamulleri**

Özma Unlu Mamulleri, Uno Unlu Mamulleri

- **İçecekler**

Coca Cola, Çaykur

- **Mutfak Ekipmanları**

Portland, Öztiryakiler

- **Diğer**

Calve, Koska, Milka, Nestle, Öncü, SuperFresh, Ülker, Tat, Unilever

## 8. Satışlar

Mayıs 2010’da kurulan Şirket’in sene sonu net satış tutarı 2,2 milyon TL olmuştur. 2011 yılında yeni şube ve franchise şube açılışlarına paralel Şirket’in net satışları % 313 artarak 9,2 milyon TL’ye ulaşmıştır.

Yıllar	Yurt İçi Satışlar (TL)	Satıştan İadeler ve İndirimler (TL)	Net Satışlar Toplam (TL)
2011	9.335.242,37	147.673,43	9.187.568,94
2010	2.238.727,92	16.749,98	2.221.977,94

Şubelerin 31.12.2011 itibariyle Kar/Zarar toplamı 174.099,10 TL olarak gerçekleşmiştir. Firmanın 2011 yılında 10 adet şubesi bulunmaktaydı. Ancak, Kızılay şubesi yıl içinde kapatıldığından 31.12.2011 sonu itibariyle faaliyette bulunan şube sayısı 9 adettir.

ŞUBELER	2011-ŞUBE CİROLARI	2011 -ŞUBE GİDERLERİ	KAR/ZARAR
APLUS	131.260,42	123.362,70	7.897,72
ACIBADEM	272.699,98	199.044,53	73.655,45
BÜYÜKDERE	58.178,00	66.608,40	-8.430,40
CADDEBOSTAN	577.238,76	582.409,44	-5.170,68
CİTYS	233.087,23	177.572,46	55.514,77
CAPACITY	215.651,97	191.073,29	24.578,68
ÇORLU	319.349,26	235.202,63	84.146,63
KARTAL		1.423,28	-1.423,28
K.YALI		4.625,00	-4.625,00
KIZILAY(*)	107.246,64	159.291,43	-52.044,79
<b>TOPLAM</b>	<b>1.914.712,26</b>	<b>1.740.613,16</b>	<b>174.099,10</b>



Franchise sisteminde, Şirket, kendi geliştirdiği restoranların işletmeciliğiyle ilgili lisans verir. Verilen lisansla işletmecinin (franchise alan) Etiler Marmaris adı ve markası altında ticari faaliyette bulunmasına hak tanır. Firmanın 31.12.2011 ve 31.12.2010 itibariyle 52 adet franchise sistemine dahil müşteri portföyü bulunmaktadır. 31.12.2011 itibariyle 52 adet franchisedan elde edilen gelir 1.438.993,85 TL ve 31.12.2010 itibariyle 662.711,87 TL olarak gerçekleşmiştir.

## **9. Şirketin İş Modelinin Hayata Geçmesi İçin Gereken Kaynak ve Geri Dönüşüne İlişkin Öngörüler**

### **9.1. Ortaklığın Halka Arzdan Sağlayacağı Tahmini Net Nakit Girişi ve Kullanım Yerleri**

Sermaye artırımını ile yapılacak halka arzın tahmini halka arz maliyeti olan ve şirketin tahmini ödeyeceği 427.580 TL düşüldükten sonra yaklaşık 6.600.000 TL nakit kaynak sağlanması öngörülmektedir. Elde edilecek gelir, Şirket tarafından büyümenin finansmanında ve planlanan yatırımların gerçekleştirilmesi amacıyla kullanılacaktır.

Halka arzdan sağlanacak gelir ile Şirket'in aşağıda belirtildiği şekilde kaynak kullanımı hedeflenmiştir. Kaynağın önemli bir bölümü ile bu iş planı çerçevesinde ve yeni yatırımlar kapsamında yeni şubeler açılacak, işletme sermayesi oluşturulacak, pazarlama faaliyetlerine ağırlık verilecek ve banka kredileri kapatılacaktır.

### **9.2. Yeni Yatırımlar - Yeni Açılacak Şubeler**

Halka arz gelirinin yaklaşık 3 milyon TL'lik kısmı ile verimlilik yaratacak yeni bölgelerde yeni şubeler açılması planlanmaktadır. 10 yıllık süreçte, 100 yeni şube açılması ve 200 franchise şube sayısına ulaşılması hedeflenmiştir. Açılacak her yeni şubenin kendi nezdinde bir kar merkezi olacağı düşünülmektedir. Ayrıca, şirket ulusal ve uluslararası standartlarda bir marka olmayı hedeflemektedir. Bu amaçla gerçekleştirilecek pazarlama ve tanıtım faaliyetleri aşağıda detaylandırılmıştır.

Şirket, 2012 yılı ilk çeyrek döneminde yeni bir şube açmamıştır. Halka arzdan sağlanacak gelirden yeni şube açılışları ile ilgili kullanılacak kısım; ortalama 100 m<sup>2</sup> büyüklüğündeki her bir şube için yaklaşık 300.000 TL'dir. Bu tutar içerisinde mimari dekorasyon ve altyapı maliyeti 200.000 TL civarında olurken, 100.000 TL civarında da işletme sermayesi gereksinimi bulunmaktadır. Halka arzdan sağlanan fondan açılması planlanan 10 yeni şube için yaklaşık 3.000.000 TL'lik yatırım harcaması yapılması öngörülmüştür.

#### **9.2.1. Bir Şubenin Açılışına İlişkin Maliyetler**

##### **9.2.1.1. Şubenin Kira Anlaşması**

Satış noktalarının verimli olabilmesi için insan hareketliliğinin yoğun olduğu ana cadde ve başarılı AVM'ler hedeflenmiştir. Bu noktalarda tespit edilmiş gerekli mekan niteliklerine sahip bir dükkanın kiralanabilmesi için aylık minimum kira bedeli 12.000 TL olup bu tutara ek olarak stopaj, kira tutarı üzerinden en az 2 aylık nakit depozito ve emlak komisyon giderleri bulunmaktadır. Bu kapsamda ilk kiralama işlemine istinaden yaklaşık 50.000 TL tutarında kira gideri oluşmaktadır.





#### 9.2.1.2. Şubenin Dekorasyon ve Altyapısı

Bir şubenin demirbaşları, mutfak ekipmanları, muhtelif makine ve teçhizat yatırımları ve kiralanmış şube yerinin mevcut fiziki durumuna da bağlı olmak üzere yapılacak tamirat, tadilat ve mimari çalışmaları için yaklaşık 200.000 TL ile 240.000 TL (ortalama 220.000 TL) arasında gider oluşmaktadır.

#### 9.2.1.3. Şubenin İlk Açılış Masrafları

Yeni açılan bir şubenin yerel olarak çevresinde etkili bir açılış ve tanıtım organizasyonu yapması gerekmektedir. Bu maliyet yaklaşık ortalama 20.000 TL'dir.

#### 9.2.1.4. Muhtelif Giderler

Şube açılışı öncesi öngörülemeyen ve/veya çıkabilecek muhtelif masraflar için ortalama 10.000 TL değer bütçelenmiştir.

Tüm bu değerler toplandığında bir şubenin açılış maliyeti:

Şube Açılış Maliyet Kalemleri	(TL)
Kira Giderleri	50.000
Dekorasyon, Teçhizat ve Mimari Giderler	220.000
Açılış ve Tanıtım Giderleri	20.000
Muhtelif Giderler	10.000
<b>Genel Toplam (Yaklaşık)</b>	<b>300.000</b>

Bu döküme istinaden açılması planlanan 10 yeni şube için yaklaşık 3.000.000 TL tutarında yatırım yapılması öngörülmektedir.

### 9.3. Mevcut Borçlanmanın Finansmanı

Şirket, mevcut yapısı içinde işletme ve yatırım finansmanında kullanılmak üzere kısa vadeli banka kredileri kullanmaktadır. 2011 yılı sonu itibariyle 1.002.476,61 TL'lik kısa vadeli banka kredisi borcu kalmıştır. Halka arzdan elde edilecek gelir ile mevcut kısa vadeli kredilerin 1.000.000 TL'lik kısmının kapatılması planlanmaktadır.

### 9.4. İşletme Sermayesi

Halka arzdan sağlanan fonun 2.600.000 TL tutarındaki kalan kısmı ise işletme sermayesi kapsamında değerlendirilecektir. Bu kapsamda yer alan harcamaların içinde kısa vadeli aktifler yer aldığı gibi aynı zamanda kurumsallaşma, şube iyileştirmesi, standart uygulamalara geçişin hızlandırılması, pazarlama ve tanıtım faaliyetleri de bulunmaktadır.

Marka tanınırlığını arttırmak ve daha geniş müşteri portföyüne ulaşmak amacıyla kurumsal pazarlama faaliyetleri gerçekleştirilecektir. Bu faaliyetlerin içeriği:

- Televizyon, gazete ve radyo üzerinden reklam ve PR çalışmaları
- Sosyal Medya üzerinden reklam ve PR çalışmaları,





- Dış mekan (Outdoor) reklam çalışmaları,
- Türkiye geneli kısa mesaj (SMS) ve e-posta gönderimleri,
- Insert, banner, broşür vb. gibi yazılı materyallerin dağıtımı,

olarak planlanmıştır.

Bu fon ayrıca şube, franchise, genel müdürlük ve bunlara ilişkin faaliyetler ve iş akışları kapsamında gündeme gelecek diğer işletme sermayesi gereksinimleri için kullanılacaktır.

Yukarıda anlatıldığı üzere elde edilecek kaynaklar Şirket'in İMKB Gelişen İşletmeler Piyasasında (GİP) halka açılması ertesi belirtilen konularda kullanılacaktır.

## **10. Sektör, Pazar ve Rakiplerin Değerlendirilmesi, Şirketin Hedefleri, Varsa Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Avantaj ve Dezavantajları**

### **10.1. Türkiye'de Sektörün Görünümü**

Köyden kente göç, kentleşme, teknolojik gelişmeler ve insanların hayat standartlarının değişmesi gibi tüm bu etkenler toplumumuzun kültürü ile birlikte yaşama biçimimize yansımakta ve özellikle de yemek alışkanlıklarımızı değiştirmektedir.

Son 10 senede hızla büyüyen Türk fast food sektörüne yabancı firmalar 80'lerin ikinci yarısından sonra giriş yapmaya başlamıştır. Serbest piyasa ekonomisine geçiş ile birlikte genç nüfusun çokluğu ülkeye yabancı sermaye girişinin artmasını sağlamıştır. Bu uluslararası firmalar, yaklaşık 15 sene boyunca sadece belli bölgelerde şubeleşmişlerdir.

Yerelliğin yüksek olduğu, gelişmemiş bir perakende gıda pazarına sahip olan Türkiye'de zincir fast food için uygun ortam 2000 yılından sonra oluşmuştur.

Sektördeki büyümenin en büyük etkenlerinden bir tanesi de Türkiye'de ortalama beş yılda bir meydana gelen ekonomik krizlerdir. Ekonomik krizler fast food sektörü için fırsat yaratmış, tüketiciler pahalı restoranlardan daha ucuz olan ve ailece vakit geçirilebilecekleri fast food restoranlara yönelmişlerdir. Yaşam tarzlarının hızla değişmesi tüketim alışkanlıklarının da bu süreçte hızla dönüşümüne neden olmuştur. Özellikle büyük şehirlerde çalışan kadın nüfusu oranının hızla artması gıda tüketiminin evden dışarıya kaymasına sebep olmuştur. Hızla yayılan AVM'ler de fast food tüketim kültürünü tetiklemiştir.

2008'de % 10 büyüyen sektör, 2009'da ciro olarak 1,2 milyar dolara ulaşmıştır. 2010 yılında ise hızla artan talebe bağlı olarak büyüme daha yüksek oranlarda gerçekleşmiştir. 2010'da, 2009'a göre % 15 büyüyen talep, ciroyu 1,3 milyar dolar seviyesine ulaştırmıştır. Sektördeki büyüme ise daha çok eve servis ve promosyonlarda yaşanmıştır. Aynı dönemde franchise taleplerinde % 30'a varan artışlar olmuştur. 2011'de ise pazarın 1,5 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşmış olduğu tahmin edilmektedir.

(Kaynak: <http://www.capital.com.tr/anadoluda-hizli-buyuyor-haberler/23557.aspx>)

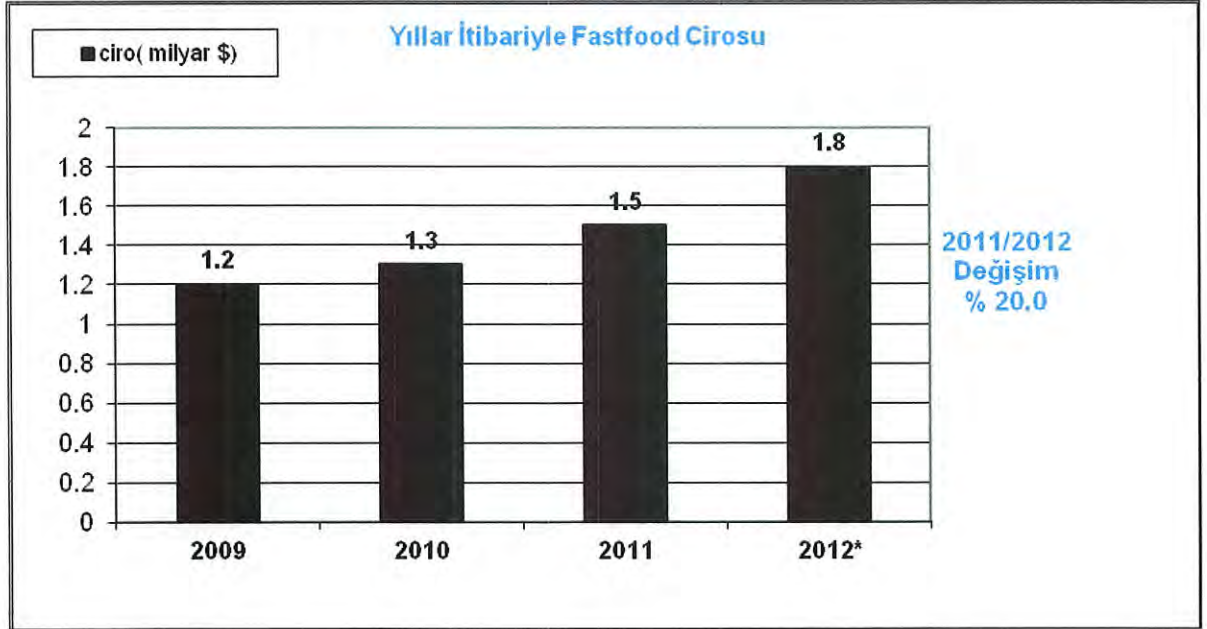
Fast food dünyada olduğu gibi Türkiye'de de büyümeye devam etmektedir. Kârlı bir sektör olması ve en kötü dönemlerinde bile % 7-10 aralığında büyümesi sektörün en önemli avantajları arasındadır. Özellikle yeni alışveriş merkezi yatırımlarıyla sektörün Anadolu'daki büyümesi daha hızlı olmuştur.

(Kaynak: [www. http://www.capital.com.tr/anadoluda-hizli-buyuyor-haberler/23557.aspx](http://www.capital.com.tr/anadoluda-hizli-buyuyor-haberler/23557.aspx))



Sektörün en önemli sorunu yetişmiş iş gücü talebinin hızla artmasıdır. İş gücündeki hızlı sirkülasyon da sektörün en ciddi problemleri arasında yer almaktadır. Kendi çalışanlarını eğiten şirketler, sektördeki rekabetten dolayı iş güçlerini kısa sürede rakip firmalara kaptırabilmektedir.

2012’de de pazarın % 20 büyüyerek 1,8 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşması beklenmektedir. Sektördeki büyük oyuncular, büyümeye paralel yatırımlarını artırmaktadır. (Kaynak: <http://www.capital.com.tr/anadoluda-hizli-buyuyor-haberler/23557.aspx>)



(\*)Tahmini veridir.

Kaynak: <http://www.capital.com.tr/anadoluda-hizli-buyuyor-haberler/23557.aspx>

Sektörel bir veri tabanına ve bu tip bilgi ve analizleri içeren güncel rapor ve kaynaklara ulaşılamamakla birlikte [http://www.kadindestek.org/dosya/Restoran\\_Isletme.pdf](http://www.kadindestek.org/dosya/Restoran_Isletme.pdf) adresli web sitesinde yer alan “Türkiye’de Restoran İşletmeciliğinde Gelecek Trendler ve Fikirler” konulu raporda, 2007 yılı verilerine göre Türkiye’de sektörün 3,5 milyar dolarlık büyüklüğe ulaştığını bilgisi edinilmiştir.

<http://www.gidabilimi.com/haberler/1-son-haberler/2507-krizlerin-parlayan-sektoru-fast-food> adresinde yer alan bilgiye göre ise Türkiye’de fast food pazarında bugün yaklaşık 3.400 restoranın faaliyet gösterdiği ve sektörün doğrudan yarattığı istihdam rakamının 25.000 kişi civarında olduğunu görmekteyiz. Bu rakama yan sanayi ve tedarik zincirleri de eklediğinde istihdam sayısı çok daha fazladır.

## 10.2. Türkiye’de Sektörün Temel Sorunları

Eğitimli iş gücü yetersizliği, hijyen koşullarının yetersiz oluşu, üretilen mamullerin kalite problemi, yüksek tutarlı genel giderler (elektrik ve kira giderleri, işçilik ücretleri vb), üretim süreçlerine uygun üretim yapılmaması ve gıda güvenliğine gerekli özenin gösterilmemesi sektörün en önemli sorunları arasında sayılabilir. Bununla beraber üretilen ürünlerde sabit bir standardın olmaması ve piyasada haksız rekabet ve farklı kalitede ürünlerin varoluşu (Örneğin;



salam üretiminde % içerikleri her firmada farklılık göstermesi sebebiyle kalite-fiyat karşılaştırmaları farklılıklar gösterir.) üretimde karşılaşılan sorunlar, tat farklılıkları, saklama koşulları sektörün diğer önemli sorunları arasındadır.

### 10.3. Sektördeki Büyük Firmalar

- Burger King
- KFC
- Mc Donald's
- Pizza Hut
- Pizza Pizza
- Wendy's
- Arby's
- Popeye's
- Sultanahmet Köftecisi
- Ramiz Köfte

### 10.4. Şirketin Sektör İçindeki Konumu ve Hedefleri

Şirketin sektör içindeki pazar payının yaklaşık binde üç civarında olduğu tahmin edilmektedir.

#### 10.4.1. Şirketin Hedefleri

Gerek ulusal gerekse Türkiye'de faaliyet gösteren uluslararası diğer oyuncularla rekabet etmek için ve ileriki dönemlerde yurtdışında şubeler açmak için, kurumsallaşmak, alt yapı çalışmalarına sürekli kendini yenileyerek devam etmek ve rekabet için piyasaya ayak uydurmak Şirket'in en önemli hedefleri arasındadır.

#### 10.4.2. Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Avantajlar

Etiler Marmaris markası Şirket tarafından devralındıktan sonra, İnci Grup'un diğer şirketlerde kazandığı 30 yılı aşkın iş deneyimlerinden ve tecrübesinden de faydalanılacak olması, pazar payının artırılması noktasında önemli bir avantaj teşkil etmektedir.

#### 10.4.3. Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Dezavantajlar

Sektörün ana girdileri et ve süt ürünleri olduğundan hayvancılık konusundaki uygulamalar sektörü doğrudan olumlu veya olumsuz etkilemektedir. Hammadde fiyatlarının yükselişi, doğrudan mağazadaki ürün fiyatlarını etkilediği için gelir seviyesinin daha düşük olduğu lokasyonlarda daha düşük kalitede hizmet veren işletmelerin tercih edilmesine sebep olmaktadır. Bu durum Etiler İnci Büfe'nin pazar payını oluşturma ve muhafaza etme konusunda karşı karşıya olduğu en önemli dezavantajdır.

Şirket marka haklarını ve pazar payını korumak için şu ana kadar 17 adet dava açmıştır. Bunlar "Markanın Hükümsüzlüğü ve Sicilden Terki", "Marka Hakkına Tecavüzün Tespiti ve Önlenmesi", "Marka Hakkına Tecavüzün Giderilmesi" ve "Marka Hakkına Tecavüz Nedeni ile Tazminat" davalarıdır ve halen devam etmektedir.



## 11. Sektörü Olumlu veya Olumsuz Etkileyen Faktörler

### 11.1. Sektörü Olumsuz Etkileyen Faktörler

#### 11.1.1. Kayıt Dışı Rekabet

Resmi veri veya kaynak olmamakla birlikte sektör temsilcilerinin yazılı ve görsel basında yaptıkları açıklamalara göre Türkiye’de toplam yemek sektörünün büyüklüğü 7 milyar USD olarak tahmin edilmektedir. Bunun içinde organize olarak hizmet veren şirketlerin payı yaklaşık % 25 civarındadır. Pazarın % 75’inin içinde de kayıt dışı işlem yapmakta olan noktalar oldukça yüksek orandadır. Bu gibi noktalar aynı zamanda kayıt dışı işlem yapma, sigortasız eleman çalıştırma, kalite standartları oldukça düşük hammadde kullanma ve benzeri şekillerde de haksız rekabete sebep olmaktadır.

#### 11.1.2. Yüksek Standartta Ürün Üretmenin Neden Olduğu Yüksek Maliyetler

Bir zincir operasyonda müşteriye sunulan ürünün kalite standardını etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Bunlar hammadde ve bunun son kullanıma hazır hale getirilmesi sürecinde oluşan üretim maliyetleri, zincir noktalarına ürünün dağıtılması nedeni ile oluşan lojistik maliyeti ve son olarak satış noktasındaki son üretim ve servis aşamasıdır. Ürünlerin yüksek standartta müşteriye ulaştırılabilmesi için birçok kontrol sürecinden geçmesi gerekmektedir. Bu ve benzer nedenler maliyetleri önemli ölçüde etkilemektedir.

Ürünlerin standartların yüksek tutulması maliyeti arttıran önemli bir faktördür. Maliyetin yüksek olması ürün satış fiyatlarının da artmasına sebep olmaktadır. Daha düşük standartlarla ürün satışı yapan rakiplerin satış fiyatlarının da düşük olması müşteriler için bir tercih sebebi olabileceğinden yüksek standartlı ürünlere talep azalmasına sebep olabilir.

#### 11.1.3. Rekabetin ve Maliyetlerin Artması ile Birlikte Kalifiye, Sürekli Çalışacak, Sadık Eleman Bulma ve Elde Tutma Zorluğu

Ülkemizde, işsizlik oranının yüksek olmasına rağmen özellikle bu sektörde kalifiye ve uzun soluklu çalışmak isteyenler, kariyer beklentisi içinde bulunan çalışan sayısı oldukça düşüktür. Bu nedenle genellikle geçici bir iş olarak görülmektedir. Sadakat oldukça düşüktür ve başka bir firmanın sağlayacağı küçük ilave imkanlar bile kişilerin işlerini değiştirmeleri için yeterli olmaktadır. Firmalar genellikle yaz tatillerini veya staj dönemlerini değerlendirecek genç ve eğitilmiş kişileri, lise ve üniversite öğrencilerini tercih etmektedirler.

#### 11.1.4. Kiraların Yüksek Olması ve Karlılığa Etkileri

Özellikle İstanbul gibi metropollerde kira tutarlarının yüksek olması, sektörün önemli dezavantajlarından biridir. Kiraların ve m<sup>2</sup> maliyetlerinin yüksek olması, franchise şubelerin kira riskinin de Şirket’i dolaylı yoldan etkilemesi, şube açılışları öncesinde hava parası diye tabir edilen rakamların talep ediliyor olması, zincir operasyonlar için hem yeni yer bulmak açısından hem de bulunan yerin verimli olarak işletilebilmesi açısından büyük zorluklar doğurmaktadır.

### 11.2. Sektöre Sağlanan Teşvik ve Sübvansiyonlar





Fastfood sektörüne özel olarak sağlanan teşvik veya sübvansiyon uygulaması yoktur.

## **12. Şirketin Araştırma ve Geliştirme Faaliyetleri**

Şirketin kendi bünyesindeki şubelerinde yeni ürün denemeleri yapılmaktadır. Ürünler pilot olarak belirlenmiş mağazalarda müşterilerin beğenisine sunulup, ürünlerle ilgili anketler düzenlenmektedir. Başarılı sonuç alınan ürünler konseptin içine dahil edilmektedir.

## **13. Şirketin Mevcut Faaliyetleri ile Paylarının Değerlemesine Baz Teşkil Eden Gelecekte Yaratacağı Varsayılan Gelirleri Etkileyebilecek Riskler**

### **13.1. Şirketin Faaliyet Riskleri**

#### **13.1.1. Üretim Riski**

Şirket'in ürünleri hızlı tüketim ürünleri olduğundan, kısa sürede üretilip tüketilmesi gerekmektedir. Tüketim yavaş olursa zayıf çoğalmaktadır. Zehirlenme riskine karşı sıklıkla gıda güvenliği denetimleri yapılmaktadır.

#### **13.1.2. Marka Konusundaki Kirlilik, Hukuki Yaptırım ve Uygulama Sorunları**

"Marmaris" içerikli marka ve firma isimleri ülkemizde özellikle de İstanbul'da yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu ismi kullanan firma veya kişiler genellikle marka adını kullanırken hukuki bir sorunla karşılaşacaklarının bilincinde olmadan kullanılmaktadırlar. Hukuki açıdan takip süreçlerinin uzaması ve bu konuda mahkemeler dışındaki yaptırımların mümkün olamaması sorunu çözme yolunda zorluklar çıkarmaktadır.

#### **13.1.3. Franchising Sistemi Çerçevesinde İşletmecilerin İşe Bakışları**

Dünyada uygulandığı şekli ile Franchising sistemi, açılan noktalarda markaların devamlılığını sağlamak amacı ile özel maddeler ve uygulamalar gerektirmektedir. Ancak şirketin gelişimi ve büyüme sürecinde tespit ettiği alınması gereken önlemler arasında her şubede menü fiyat birliğinin sağlanması ve ürün standardının sabitlenmesi en çok önem arz edenlerdir. Bunun dışında işletmecilerin sisteme olan bağlılıkları ve uzun soluklu sadakatleri de franchise sisteminin devamlılığı açısından önem taşımaktadır.

#### **13.1.4. Standart Uygulamaların Tam Oturmamış Olması**

Etiler Marmaris hayatına bir büfe olarak başlamıştır. İşletme modeli, bir zincir sistemine göre oldukça basittir ve endüstriyel mutfak yapısından ziyade daha çok kişiler üzerine kuruludur. Oysaki zincir sistemlerin verimli ve standart olmasını sağlamak için hızlı ve kaliteli hizmet sunmak, restoranların mimari yapısının ve mutfak düzeneklerinin iyileştirilmesi gibi yapılması gereken oldukça önemli değişiklikler bulunmaktadır. Şirket, bu değişikliklerin ve düzenlemelerin bir kısmını kuruluş ve yeniden yapılanma süreci içerisinde yapmış olmakla birlikte halen yapılması gereken iyileştirmeler bulunmaktadır. Halka arzdan sağlanacak gelirin 2.600.000 TL'sinin kısa vadeli aktifler, kurumsallaşma, şube iyileştirmesi, standart uygulamalara geçişin hızlandırılması, pazarlama ve tanıtım faaliyetleri için kullanılması planlanmaktadır.



### 13.1.5. Diğer Riskler

- **Piyasa riski**

Şirket, kur riski, likidite riski ve faiz oranı risklerini, piyasa riskini oluşturan en önemli bileşenler olarak değerlendirmektedir. Şirket'in nakit akışı, alacakları ve plasmanları (dolayısıyla likidite) ile ilgili riskler günlük olarak, kur riski (net döviz pozisyonu ) ve faiz oranı riski aylık olarak takip edilmektedir.

Şirket, riski yönetimi çerçevesinde piyasalardaki dalgalanmaların getireceği potansiyel olumsuz etkilerin en aza indirgenmesini amaçlamıştır. Firmanın 31.12.2010 ve 31.12.2011 döneminde mali tablolarında dövizli değeri bulunmamaktadır.

- **Sermaye Riski:**

Sermayeyi yönetirken Şirket'in hedefleri, ortaklarına getiri, diğer hissedarlara fayda sağlamak ve sermaye maliyetini azaltmak amacıyla en uygun sermaye yapısını sürdürmek için Şirket'in faaliyetlerini devamlı kılabilme riskidir.

Sermaye yapısını korumak veya yeniden düzenlemek için Şirket ortakları, ortaklara ödenen temettü tutarını SPK mevzuatının izin verdiği ölçülerde değiştirebilir, sermayeyi hissedarlara iade edebilir. Sermayenin hissedarlara iade edilmesi demek, açık bir ifade ile sermayenin azaltılması anlamına gelmektedir.

- **Kredi Riski:**

Kredi riski, ticari ilişki içinde olan taraflardan birinin bir finansal araca ilişkin olarak yükümlülüğünü yerine getirememesi sonucu diğer tarafın finansal açıdan zarara uğrama riskidir.

Şirket'in kredi riski, ağırlıklı olarak ticari alacaklar ve alacak senetlerinden oluşmaktadır.

31.12.2010	Ticari Alacaklar		
	İlişkili Taraflar	Diğer Taraf	Alacak Senetleri
<b>Raporlama tarihi itibarıyla maruz kalınan azami kredi riski</b>	<b>77.452</b>	<b>681.820</b>	<b>339.583</b>
- Azami riskin teminat, vs. ile güvence altına alınmış kısmı	-	-	-
Vadesi geçmemiş yada değer düşüklüğüne uğramamış finansal varlıkların net defter değeri	77.452	681.820	339.583

31.12.2011	Ticari Alacaklar		
	İlişkili Taraflar	Diğer Taraf	Alacak Senetleri
<b>Raporlama tarihi itibarıyla maruz kalınan azami kredi riski</b>	<b>1.429.808</b>	<b>1.855.065</b>	<b>1.131.039</b>
- Azami riskin teminat, vs. ile güvence altına alınmış kısmı	-	-	-





Vadesi geçmemiş yada değer düşüklüğüne uğramamış finansal varlıkların net defter değeri	1.429.808	1.855.065	1.131.039
---	-----------	-----------	-----------

Yukarıdaki tutarların belirlenmesinde, alınan teminatlar gibi, kredi güvenilirliğinde artış sağlayan unsurlar dikkate alınmamıştır. Şirket'in kredi riskine maruz finansal aktifleri içerisinde herhangi bir değer düşüklüğüne tabi tutulan varlık bulunmamaktadır. Buna ilaveten Şirket'in bilanço dışı kredi riski içeren unsurları ve vadesi geçmiş ancak değer düşüklüğüne uğramamış varlıkları bulunmamaktadır.

• **Likidite Riski:**

Likidite riski, Şirket'in net fonlama yükümlülüklerini (ödeme yükümlülüklerini) yerine getirememeye ihtimalidir. Piyasalarda meydana gelen bozulmalar veya kredi puanının düşürülmesi gibi fon kaynaklarının azalması sonucunu doğuran olayların meydana gelmesi, likidite riskinin oluşmasına sebebiyet vermektedir. Şirket yönetimi, fon kaynaklarını dağıtarak mevcut ve muhtemel yükümlülüklerini yerine getirmek için yeterli tutarda nakit ve benzeri kaynağı bulundurmaya suretiyle likidite riskini yönetmektedir.

Finansal yükümlülüklerin 31 Aralık 2010 ve 31 Aralık 2011 tarihleri itibarı ile sözleşme sürelerine ve kalan vadelerine göre dağılımı aşağıdaki gibidir:

31.12.2010							
	Defter Değeri	Sözleşme Uyarınca Nakit Çıktılar Toplamı	3 aya kadar	3-12 ay arası	1-5 yıl arası	5-10 yıl arası	Vadesiz
İlişkili Taraflara Ticari Borçlar	746.012	746.012		746.012			
Diğer Ticari borçlar	2.585.196	2.585.196	2.585.196				
Diğer Taraflara Diğer Borçlar	24.724	24.724	24.724				
Finansal Borçlar	155.983	155.983		75.117	80.866		
Türev olmayan finansal yükümlülükler	3.511.915	3.511.915	2.609.920	821.129	80.866		

31.12.2011							
	Defter Değeri	Sözleşme Uyarınca Nakit Çıktılar Toplamı	3 aya kadar	3-12 ay arası	1-5 yıl arası	5-10 yıl arası	Vadesiz
Diğer Ticari borçlar	1.670.470	1.670.470	1.670.470*				
İlişkili Taraflara Diğer Borçlar	2.273.851	2.273.851		2.273.851			
Diğer Taraflara Diğer Borçlar	112.648	112.648	112.648				
Finansal Borçlar	1.017.578	1.017.578		1.002.476	15.102		
Türev olmayan finansal yükümlülükler	5.074.547	5.074.547	1.783.118	3.276.327	15.102		

\*2012'nin ilk 3 ayında bu borcun 1.454.348,66 TL'lik kısmı ödenmiştir.

• **Faiz Riski:**

Şirket yönetimi, faiz oranına duyarlı varlık ve yükümlülüklerinin vadelerini dengelemek suretiyle oluşan doğal tedbirlerle yönetme prensibi çerçevesinde, faiz doğuran varlıklarını kısa vadeli yatırım araçlarında değerlendirmekte olup 31 Aralık 2011 ve 31 Aralık 2010 itibarıyla faiz yoluyla değerlendirdiği vadeli mevduatı bulunmamaktadır.





Finansal borçlarla ilgili olan faiz oranlarının bir kısmı piyasada geçerli olan faiz oranlarına dayanmaktadır. Bu nedenle firma ulusal piyasalarda faiz oranlarındaki değişikliklerden etkilenmektedir. Firmanın faiz oranlarındaki değişikliklerden kaynaklanan piyasa riskinden etkilenmesi öncelikli olarak borç yükümlülükleriyle ilişkilidir. Firmanın borç yükümlülüklerini ağırlıklı olarak rotatif krediler oluşturmaktadır. Rotatif kredi; kısa süreli finansman ihtiyaçları için kullanılan, faizi sabit olmayan, kullanılan gün üzerinden hesaplanan, faizleri üç ayda bir dönem sonlarında tahsil edilen kredi türüdür. Faiz oranı dönem koşullarına göre belirlendiği için değişkenlik gösterir, sabit bir faiz oranı yoktur. Limit dahilinde, istenildiği zaman istenildiği miktarda nakit kullanma imkânı sağlar. Nakit akışına göre, vadesinden önce kredinin kısmen veya tamamen kapatılma seçeneği bulunur. Dolayısıyla firmanın 31.12.2011 itibariyle 880.284,00 TL rotatif kredilerine ilişkin faiz oranları bağımsız denetim raporun 8'inci dipnotunda açıklanmıştır.

31 Aralık 2010 ve 2011 tarihleri itibariyle, firmanın faiz oranına duyarlı finansal araçları aşağıdaki gibidir:

#### Faiz Pozisyonu Tablosu

	31.12.2010	31.12.2011
Sabit Faizli Finansal Araçlar	155.983	134.385
Değişken Faizli Finansal Araçlar	-	880.284

- **Kur Riski:**

Firma dövizli işlem yapmadığı için ve döviz bazında banka kredisi kullanmadığı için kur riski taşımamaktadır.

- **İhraç Edilen Paylara İlişkin Riskler:**

Şirket hisselerinin İMKB'de işlem gören değeri, ortaklık faaliyetlerinden bağımsız olarak genel piyasa koşulları çerçevesinde dalgalanabileceği gibi, ortaklığın faaliyet sonuçlarından, finansal durumundan, temettü ve sermaye artırım politikalarından etkilenebilir.

### 13.2. Şirketin İçinde Bulunduğu Sektöre İlişkin Riskler

Madde 11'de de belirtildiği üzere kayıt dışı rekabet, yüksek standartta ürün üretmenin neden olduğu yüksek maliyetler, rekabetin ve maliyetlerin artması ile birlikte kalifiye eleman bulma ve elde tutma zorluğu, kiraların yüksek olması ve karlılığa etkileri sektördeki başlıca risklerdir.

Fast food tüketiminin hızla artması ile birlikte gıda denetimini geliştirmemiş işletmeler ve yağ kullanım oranının fazla olmasından ötürü fast food'un insan sağlığı açısından tehdit olarak algılanmaya başlaması sektördeki diğer bir risk faktörleridir.

## 14. Mali Analiz ve 2012 Yılı Projeksiyonu

### 14.1. 2011 Yılında Yapılan Sermaye Artırımı





Şirket 10 Ocak 2011 tarihinde sermayesini 500.000 TL'den, 5.000.000 TL'ye çıkarmıştır. Artırılan 4.500.000 TL'nin tamamı şirket ortaklarınca nakden karşılanmıştır.

#### 14.2. 2012 Yılı Projeksiyonu

Şirket, halka arz ile gerçekleştirilecek olan sermaye artırımından sağlayacağı kaynakla, işletme sermayesini güçlendirmeyi hedeflemektedir.

Şirket'in halka arz esnasında yapılan sermaye artırımından yaklaşık 6.600.000 TL net nakit sağlayacağı varsayılmıştır. Sağlanacak olan halka arz geliri dikkate alınarak gelen kaynakların hazır değerlerde yer alacağı varsayımları yapılarak Şirketin 2012 yılına ait tahmini bilanço ve gelir tabloları ile 2012 yılı projeksiyonu düzenlenmiştir.

Aşağıda Şirketin 2010-2011 yılı hesap dönemi itibarı ile gerçekleşen mali tabloları sonuçları aşağıda sunulmaktadır.

Bilanço (TL)	Bağımsız Denetimden Geçmiş 31.12.2010	Bağımsız Denetimden Geçmiş 31.12.2011
<b>DÖNEN VARLIKLAR</b>	1.858.621	7.053.677
Nakit ve Benzerleri	6.250	132.388
Kısa Vadeli Ticari Alacaklar	1.098.856	4.415.913
-İlişkili Taraflardan Ticari Alacaklar	77.452	1.429.808
-Diğer Ticari Alacaklar	1.021.403	2.986.105
Stoklar	296.946	1.263.927
Diğer Dönen Varlıklar	386.569	471.649
Satış Amacıyla Elde Tutulan Duran Varlıklar	70.000	769.800
<b>DURAN VARLIKLAR</b>	2.459.502	3.698.806
Uzun Vadeli Ticari Alacaklar		1.131
Maddi Duran Varlıklar	442.556	1.618.330
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	2.012.085	2.043.907
Diğer Duran Varlıklar	4.861	35.439
<b>TOPLAM AKTİFLER</b>	4.318.123	10.752.483
<b>KISA VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER</b>	3.490.326	5.199.504
Finansal Borçlar	75.117	1.002.477
Ticari Borçlar	3.331.208	1.670.470
-İlişkili Taraflara Ticari Borçlar	746.012	-
-Diğer Ticari Borçlar	2.585.196	1.670.470
Diğer Borçlar	24.724	2.386.499
-İlişkili Taraflara Diğer Borçlar	-	2.273.851
-Diğer Taraflara Diğer Borçlar	24.724	112.648
Diğer Kısa Vadeli Borçlar	59.276	140.058
<b>UZUN VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER</b>	129.379	52.554



Finansal Borçlar	80.866	15.102
Ertelenmiş Vergi Yükümlülüğü	48.513	37.452
<b>ÖZKAYNAKLAR</b>	<b>698.418</b>	<b>5.500.426</b>
Ana Ortaklığa Ait Özkaynaklar	698.418	5.500.426
Ödenmiş Sermaye	500.000	5.000.000
Geçmiş Yıl Kar/Zararı		198.418
Net Dönem Kar/Zararı	198.418	302.008
Azınlık Payları		
<b>TOPLAM PASİFLER</b>	<b>4.318.123</b>	<b>10.752.483</b>

KAPSAMLI GELİR TABLOSU (TL)	Bağımsız Denetim'den	Bağımsız Denetim'den
(XI-29 KONSOLİDE OLMAYAN)	Geçmiş	Geçmiş
	01.01.2010-31.12.2010	01.01.2011-31.12.2011
<b>SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER</b>		
Satış Gelirleri	2.221.978	9.187.569
Satışların Maliyeti (-)	1.075.262	4.237.512
<b>Ticari Faaliyetlerden Brüt Kar (Zarar)</b>	<b>1.146.716</b>	<b>4.950.057</b>
Faiz, Ücret, Prim, Komisyon ve Diğer Gelirler		
Faiz, Ücret, Prim, Komisyon ve Diğer Giderler (-)		
<b>Finans Sektörü Faaliyetlerinden brüt kar (zarar)</b>		
<b>BRÜT KAR/ZARAR</b>	<b>1.146.716</b>	<b>4.950.057</b>
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)		
Genel Yönetim Giderleri (-)	878.160	5.068.158
Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-)		
Diğer Faaliyet Gelirleri	103.661	1.379.841
Diğer Faaliyet Giderleri (-)	119.293	613.752
<b>FAALİYET KARI/ZARARI</b>	<b>252.924</b>	<b>647.988</b>
Özkaynak Yöntemiyle Değerlenen Yatırımların Kar/Zararlarındaki Paylar		
(Esas Faaliyet Dışı) Finansal Gelirler		
(Esas Faaliyet Dışı) Finansal Giderler (-)	2.780	174.607
<b>SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER VERGİ ÖNCESİ KARI/ZARARI</b>	<b>250.143</b>	<b>473.381</b>
<b>Sürdürülen Faaliyetler Vergi Gelir/Gideri</b>	<b>51.726</b>	<b>171.373</b>
- Dönem Vergi Gelir/Gideri	3.213	133.921
- Ertelenmiş Vergi Gelir/Gideri	48.513	37.452
<b>SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER DÖNEM KARI/ZARARI</b>	<b>198.418</b>	<b>302.008</b>
<b>DURDURULAN FAALİYETLER</b>		
<b>Durdurulan Faaliyetler Vergi Sonrası Dönem Karı/Zararı</b>		
<b>DÖNEM KARI/ZARARI</b>	<b>198.418</b>	<b>302.008</b>
<b>Diğer kapsamlı gelir:</b>		
Finansal Varlıklar Değer Artış Fonundaki Değişim		
Duran Varlıklar Değer Artış Fonundaki Değişim		



Finansal Riskten Korunma Fonundaki Değişim		
Yabancı Para Çevrim Farklarındaki Değişim		
Emeklilik Planlarından Aktüeryal Kazanç ve Kayıplar		
Özkaynak Yöntemiyle Değerlenen Ortaklıkların Diğer Kapsamlı Gelirlerinden Paylar		
Diğer Kapsamlı Gelir Kalemlerine İlişkin Vergi Gelir/Giderleri		
<b>DİĞER KAPSAMLI GELİR (VERGİ SONRASI)</b>	<b>198.418</b>	<b>302.008</b>
<b>TOPLAM KAPSAMLI GELİR</b>	<b>198.418</b>	<b>302.008</b>
<b>Dönem Karı/Zararının Dağılımı</b>		
Azımlık Payları		
Ana Ortaklık Payları		
<b>Toplam Kapsamlı Gelirin Dağılımı</b>		
Azımlık Payları		
Ana Ortaklık Payları		
<b>Hisse Başına Kazanç</b>		
<b>Seyreltilmiş Hisse Başına Kazanç</b>		
<b>Sürdürülen Faaliyetlerden Hisse Başına Kazanç</b>		
<b>Sürdürülen Faaliyetlerden Seyreltilmiş Hisse Başına Kazanç</b>		

### 14.3. Mali Verilere İlişkin Açıklamalar

- 2010 ve 2011 yılsonu gelir tablolarında yer alan “Diğer Gelirler” kalemlerinin detayları aşağıda açıklanmıştır.

26. Dipnot 2010 Diğer Gelirler*	Tutar (TL)
Franchising Gelirleri	662.711,87
Fiyat Farkı Gelirleri	8.982,65
Diğer Gelirler**	7.464,08
<b>Genel Toplam</b>	<b>679.158,60</b>

26. Dipnot 2011 Diğer Gelirler*	Tutar (TL)
Franchising Gelirleri	1.438.993,85
Royalty Gelirleri	304.500,00
Diğer Gelirler**	414.274,12
Fiyat Farkı	1.398,80
<b>Genel Toplam</b>	<b>2.159.166,77</b>

(\*) Diğer Gelirler; Franchising Gelirleri, Fiyat Farkı Gelirleri, Royalty Gelirleri, Şube Kira Gelirleri ve Gider Yansıtma Bedellerinden meydana gelmektedir. Franchising Gelirleri Şirket'in Etler Marmaris markasını kendi geliştirdiği restoranların işletmeciliğiyle ilgili lisans vermesiyle franchise alanın Etler Marmaris adı ve markası





altında ticari faaliyette bulunmasına hak tanınmasından dolayı elde edilen gelirdir. Royalty Gelirleri ise franchise alan kişi ya da kurumdan aylık brüt satış tutarı üzerinden %3+KDV olarak alınan marka kullanım bedelleridir. (\*\*\*) Diğer Gelirler şube Kira Gelirleri, Gider Yansıtma Bedellerinden meydana gelmektedir.

Franchise sözleşmelerinde, franchise alan kişi ya da kurumdan sözleşme gereği aylık brüt gelir üzerinden %2 + KDV olarak reklam ve pazarlama masrafı alınacağı belirtilmiş olmasına rağmen 2010 ve 2011 yılı gelir tablolarında “Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri” kalemi 0 TL olarak görünmektedir. Her ne kadar Genel Yönetim Giderleri kalemi içerisinde küçük miktarlarda reklam ve ilan giderleri yer alsada henüz ulusal alanda bir reklam çalışması yapılmamış olduğundan franchise şubelere bu konuda herhangi bir bedel fatura edilmemiş ve tahsil edilmemiştir. Reklam çalışmaları ve harcamaları yapılmaya başlandığı zaman bu tutarlar fatura edilip tahsil edilecektir. Franchise şubelerle reklam yapılmasının zaman ve şartlarını belirleyen farklı sözleşmeler bulunmamaktadır.

- 2011 yılsonu gelir tablosundaki “Diğer Faaliyet Gelirleri” kaleminin detayları aşağıda yer almaktadır.

<b>28. Dipnot 2011 Yılı Diğer Faaliyet Gelirleri</b>	<b>Tutar (TL)</b>
Komisyon Gelirleri*	1.061.720,57
Kur Farkı Gelirleri*	2.989,29
Diğer Olağandışı Gelir Ve Karlar**	76.454,02
Reeskont Faiz Gelirleri	238.677,23
<b>Genel Toplam</b>	<b>1.379.841,11</b>

(\*) Komisyon Gelirleri, Yemeksepeti’ne ödenen bedelin franchiselara fatura edilmesiyle oluşan gelirler ve ayrıca Sodexo, Ticket, Edenred gibi yemek firmalarından alınan komisyon bedellerine ilişkin gelirlerdir. Kambiyo karları ise firmanın dönem içinde meydana gelen dövizli hareketlerinden oluşmaktadır.

(\*\*) Diğer Olağandışı Gelir ve Karlar firmanın 5510 ve 6111 sayılı Kanun gereği yararlandığı SSK teşvik tutarlarından oluşmaktadır.

- 2011 yıl sonu gelir tablosunda yer alan 5.068.158,06 TL tutarındaki “Genel Yönetim Giderleri” kaleminin yaklaşık 1,2 milyon TL’si kira giderlerinden, 1,25 milyon TL’si ücretler için ödenen tutardan ve kalan kısmı da muhtelif giderlerden oluşmaktadır.
- 2010 yıl sonu bilançosunda 1.098.855,50 TL tutarındaki Ticari Alacaklar kalemi içerisinde yer alan 1.021.403,05 TL tutarlı “Diğer Ticari Alacaklar”ın 353.171,32 TL’lik kısmı Alacak Senetleri ve 691.378,47 TL’lik kısmı da Diğer Ticari Alacaklar’dır.
- Şirketin 2011 yıl sonu bilançosunda 4.415.912,80 TL tutarındaki Ticari Alacaklar içinde yer alan 1.429.807,76 TL tutarındaki “İlişkili Taraflardan Ticari Alacaklar” kaleminin detayı aşağıdaki tablodaki gibidir. 2.986.105,04 TL’lik Diğer Ticari Alacaklar kaleminin 1.174.581 TL tutarlık kısmı Alacak Senetleri, 1.866.719,83 TL tutarlık kısmı da Diğer Ticari Alacaklar olup genel olarak franchiselardan olan alacakları yansıtmaktadır.

  
The stamp contains the text: **GEDİK Yatırım**  
Menkul Değerler A.Ş.



## İlişkili Taraf Açıklamaları

Unvan	31.12.2011	31.12.2010
Berfu Gıda San ve Tic. Ltd. Şti.	471.812,01	
Emba Gıda İç Dış Tic. Ltd. Şti.	127.384,92	
Gülakın Gıda Paz. ve Tic.Ltd.Şti.	220.116,63	
Nezka Genel Gıda ve Teks. San. Tic. Ltd. Şti.	75.201,94	21.339,19
Nolina Gıda San ve Tic. Ltd. Şti.	367.955,71	
Sara Organizasyon Yemek Gıda Ltd. Şti.	232.670,55	56.502,27
Ertelenmiş Faiz Gideri(-)	-65.334,00	389,01
<b>Toplam</b>	<b>1.429.807,76</b>	<b>77.452,45</b>

- 2010 ve 2011 yıl sonu bilançolarındaki “Haklar” kalemleri, Şirket’in isim hakkı bedeli olup, bu isim hakkı şirketin sahip olduğu tüm markalar toplamıdır.

2010 ve 2011 yılsonu bilançolarındaki Maddi Duran Varlıklar hesabı içerisinde yer alan “Özel Maliyetler” kalemleri, Şirket’in kiralık yerleri için katlandığı maliyetlerden oluşmaktadır. Şirket, 2010 yılı sonundan 2011 yıl sonuna kadarki dönemde Zuhuratbaba Mh. İncirli Cad. Çağ Sk. No:30/1 Bakırköy / İSTANBUL adresinden Osmanpaşa Cad. İş İstanbul Plaza No:95 Kat:8-10 Güneşli/Bağcılar-İSTANBUL adresine taşınmış olup, yeni adresindeki kiralık yeri için yapmış olduğu harcamalardan meydana gelmiştir.

- 2010 yılsonu bilançosundaki 2.585.196,33 TL tutarlı Diğer Ticari Borçlar tutarının 2.081.639,70 TL’lik kısmı Diğer Borç Senetleri olup bu borcun 1.501.695,33 TL’lik kısmı Marmaris Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti.’ye olan borçlardır.
- 2011 yıl sonu bilançosundaki 1.670.470,39 TL’lik Diğer Ticari Borçlar kaleminin 1.111.409 TL’lik kısmı Diğer Borç Senetleri, 601.239,97 TL’lik kısmı da Diğer Ticari Borçlar’dır.
- 2011 yıl sonu bilançosundaki 2.386.498,72 TL “Diğer Borçlar” kaleminin 2.470.350 TL’lik kısmı İnci Tekstil Ürünleri Tic. San. A.Ş.’ye olan borçlardır. Söz konusu bu tutar grup içi fonlama ile ilgili tutardır. 31 Mart 2012 tarihi itibarıyla bu hesabın bakiyesi 1.906.060,13 TL’dir.
- 2010 ve 2011 yıl sonu Stoklar hesabı, muhtelif ticari mallardan oluşmaktadır.

### 14.4. 2010 ve 2011 Mali Verilerine İlişkin Finansal Oranlar

Şirketin, bu yorumlara kaynak sağlayan özet rasyolar tablosu aşağıda verilmektedir.

Özet Rasyolar	2011	2010
<b>LİKİDİTE ORANLARI</b>		
Cari Oran	0,53	1,36
Asit-Test Oranı	0,45	1,11
<b>BORÇLULUK ORANLARI</b>		
Özsermaye/Aktif toplamı	0,16	0,51
Toplam Borç/Özsermaye	5,18	0,95
Finansal Borç/Toplam Borç	0,04	0,19
K.V. Finansal Borçlar/Özsermaye	0,11	0,18
<b>FAALİYET ORANLARI</b>		
Stok Tutma Süresi (gün)	50,4	64,5





Alacak Tahsil Süresi (gün)	90,26	109,5
KARLILIK ORANLARI (%)		
Brüt Kar Marjı	51,6	53,9
Esas Faaliyet Kar Marjı	11,4	7,0
Net Kar Marjı	8,9	3,3
Özsermaye Karlılığı	28,4	5,5
Aktif Karlılığı	4,6	2,8
FVAÖK Marjı	12,8	9,9

**15. Şirket Raporunda Uzman Kişi veya Kuruluşların Görüşlerine Yer Verilmesi Halinde, Görüşüne Yer Verilen Uzman Kişi veya Kuruluşun Şirketten Bir Menfaati Olup Olmadığına İlişkin Bilgiler**

Yoktur.

**16. Şirketin Yönetim ve Denetim Kurulu Üyeleri Hakkında 18.05.2011 Tarih, 369 Sayılı İMKB Gelişen İşletmeler Piyasası'nda Piyasa Danışmanlığı Görevine İlişkin Usul ve Esaslar Genelgesi'nin 4'üncü Maddesinin (c) ve (ç) Bentlerinde Sayılan Suçlardan Dolayı Mahkumiyete veya Güvenlik Tedbirine Hükmedilmiş Olup Olmadığı**

Yoktur.

**17. Piyasa Danışmanı Görüşü**

01.11.2011 tarihinde Gelişen İşletmeler Piyasası Piyasa Danışmanlığı Anlaşması imzaladığımız Etiler İnci Büfe'ye ilişkin görüşümüz aşağıda belirtilmiştir.

Şirket, sermaye piyasalarından fon sağlamak amacıyla ihraç edeceği payların işlem görmesi için İMKB bünyesinde kurulan Gelişen İşletmeler Piyasası'nda sermaye artırımını yolu ile halka açılmak üzere Sermaye Piyasası Kurulu ve İMKB'ye başvuruda bulunmuştur.

Rapordan anlaşılacağı üzere, Şirket sermaye piyasası mevzuatı ve diğer düzenlemelerden kaynaklanan hukuki ve mali yükümlülüklerini sağlayacak şekilde yapı oluşturmuş, iş süreçlerini tanımlamış ve belirlemiştir.

Piyasa Danışmanı olarak, Şirket nezdinde yaptığımız çalışma ve değerlendirmeler sonucunda ve Şirket'in tarafımıza sunduğu bilgi ve belgeler doğrultusunda, Etiler İnci Büfe Gıda Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş.'nin gelişme ve büyüme potansiyeline sahip bir şirket olduğunu, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Gelişen İşletmeler Piyasası Listesi'ne kabul edilerek sermaye piyasalarından yararlanmasının uygun olacağı hakkındaki olumlu görüşümüzü bilgilerinize sunarız.

İstanbul, 28.06.2012

**GEDİK YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.**

  
  
**GEDİK Yatırım**  
Menkul Değerler A.Ş.

**Suzan BAYKAL**  
Yeni Projeler ve İş Gış.Direktörü

**H.Çınar SADIKLAR**  
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı