

KİPA TİCARET A.Ş.

18.10.2017 TARİHLİ OLAĞAN GENEL KURUL TOPLANTISINDA

SORULAN SORULAR ve CEVAPLARI

.....

MADDE 2) Yönetim kurulu faaliyet raporunun okunması ve müzakere edilmesi

.....

KATILIMCI: Adım Uğur Yıldırım, okuyacağım soruyu genel kurul tutanaklarına geçmesini talep ederek ve sorumu soruyorum. 12.06.2017 tarihli KAP açıklamanızdaki pay alım teklif bildirisinde, zorunlu pay alım teklif bedelinin, zorunlu pay teklif kapsamında alınan hisse başına 1.045'lik kısmı hisse alım sözleşmesi kapsamında Tesco Grup tarafından, kalanın ise Migros A.Ş'nin mevcut kaynaklarından karşılanacaktır şeklinde hisse alım sözleşmesinden bahsedilmiştir. Bu açıklama ile kamuoyuna paylaşılmayan bir hisse satış sözleşmesi olduğunu öğrenmiş bulunmaktayız. Bahsi geçen sözleşme, KAP'ta yayınlanmamış olduğundan gizlilik içerdiği kuşkusu oluşmaktadır. Gerek Migros, gerekse Tesco, KİPA halka açık şirketlerdir. Ve yapılan satış sözleşmesinin KAP'ta açıklanması gerekmektedir. Buna örnek olarak Ceylan Yatırım Holding'in hisse satış sözleşmesi KAP'ta yayınlanmıştı. Azınlık haklarımızın korunması açısından kamuoyuna gizlenmiş olan bu satış sözleşmesinin içeriğini bu genel kurulda açıklanmasını talep ediyorum.

SALİH BEY: Teşekkür ederim. Bu konuda cevap vermek ister? Hukuk mu?

ERKİN BEY: Tabi hemen alalım.

ERKİN BEY: Uğur Bey, şuanda bahsettiğiniz KAP açıklaması önümde. İsterseniz birlikte de bakabiliriz buraya gelerseniz. 1.04 liralık bir rakamdan bahsettiniz. Ben KAP açıklamasında hızlı bir göz attım böyle bir rakam göremiyorum. Önce isterseniz rakamı görelim, resmi açıklama önümde. Bir bana gösterin isterseniz 1.04'lük şeyi.

KATILIMCI: 12.06.

ERKİN BEY: 12.06 mı?

KATILIMCI: Evet 12.06.2017.

ERKİN BEY: Şimdi, Tesco şirketinin, beni biliyorsunuz herhalde zaten Özgür Bey'de tanıttı. Dolayısıyla bu satın alma görüşmeleri içerisinde bizzat da görevim gereği buldum. Öncelikle şu yönden müsterih olmanızı istiyorum. Ben 33 senedir Migros'ta görev yapıyorum. 20 küsur seneden fazlada Migros halka açık bir şirkettir. Şöyle müsterih olun, böyle bir ikinci satış anlaşması yoktur. Bizim burada bahsettiğimiz konu, hem Sermaye Piyasası Kurulu tarafından hem Rekabet Kurulu tarafından hem de bağımsız denetçilerimiz tarafından

incelenmiştir hisse devir alım satım sözleşmesi. Hisse devir alım satım sözleşmesinin ruhuna uygun olarak bu zorunlu pay alım teklifinin bir kısım maliyetine uzun pazarlıklar neticesinde Tesco, İngiltere Tesco şirketine kabul ettirdiğimiz maliyetin bir kısmının onlar tarafından karşılanmasıdır. Bu ikinci bir satış anlaşması falan değildir. İkinci satış anlaşmasını yapacak olan firma tutup da buraya böyle bir laf yazmaz herhalde takdir ederseniz. Onun için arzu ediyorsanız, evet?

KATILIMCI: Sesiniz yavaş geliyor.

ERKİN BEY: Biraz daha yaklaştırayım. Söylediklerimi tam olarak anlatabildim mi acaba? Tekrar söyleyeyim isterseniz? Efendim?

KATILIMCI: Soruyu anlayamadınız.

ERKİN BEY: Soruyu anladım efendim. 12 Haziran tarihli KAP açıklaması önümde bakın isterseniz o açıklamayı okuyayım ben.

KATILIMCI: Biz gizli anlaşmayı soruyoruz.

ERKİN BEY: Peki, o zaman söylüyorum bende tekrar size. Gizli anlaşma diye bir şey yok, müsterih olun diyorum.

KATILIMCI: Açıklayın niye açıklamıyorsunuz o zaman.

ERKİN BEY: Neyi açıklamamızı istiyorsunuz?

KATILIMCI: Gizli açıklama kendi aranızda gizli bir...

KATILIMCI: KİPA halka açık bir şirkettir.

ERKİN BEY: Beyefendi, bir dakika, bir dakika hep beraber konuşmayacağız birincisi. Uğur Bey'e cevap veriyorum. Siz sorunuzu sordunuz.

KATILIMCI: Halka açık bir şirket olduğundan dolayı, gizli bir anlaşma olduğunuzu söylüyorsunuz.

ERKİN BEY: Kim söylüyor bunu?

KATILIMCI: Siz söylüyorsunuz.

ERKİN BEY: Ne zaman kim söyledi? Nerede söyledik? Söyleyin bana, siz söylüyorsunuz diyorsunuz. 12 Haziran tarihli yönetim kurulu şey KAP açıklamamızda böyle bir ifade mi var, gizli anlaşmamız mı var demişiz? Burada KAP açıklaması beraber okuyalım.

KATILIMCI: Satış sözleşmesinden bahsediyorum.

ERKİN BEY: Satış sözleşmesi hisse devri bir tane satış sözleşmesi var. Hisse devir anlaşması Tesco İngiltere ile Migros Ticaret Anonim Şirketi arasında yapılmış bir sözleşmedir bu. Bu kadar.

KATILIMCI: Bunu niye açıklamıyorsunuz?

ERKİN BEY: Neyi açıklayalım? Olmayan bir şey mi açıklanır Uğur Bey? Hayır, hayır...

KATILIMCI: Bizim aleyhimize bir şey var mı yok mu bunu bir şey yapalım.

ERKİN BEY: Bakın tekrar söylüyorum, tekrar söylüyorum.

KATILIMCI: Satış sözleşmesinin içeriğini bize açıklayabilir misiniz?

ERKİN BEY: Siz talep edebilirsiniz.

KATILIMCI: Böyle bir şey var mı, yok mu?

ERKİN BEY: Bakın, yok diyorum size, tekrar söylüyorum yok diyorum.

KATILIMCI: Kayıtlara geçelim bunu.

ERKİN BEY: Geçelim. Ben size müsterih olarak söylüyorum, geçelim.

KATILIMCI: Satış sözleşmesi yoktur diye talep.

SALİH BEY: Evet, soru gayet açık, cevapta gayet açık. Böyle bir ikinci satış sözleşmesi veya başka bir satış sözleşmesi olmadığını...

KATILIMCI: İkinci yok, biz birincisinden bahsediyoruz, ikincisinden bahsetmiyoruz.

SALİH BEY: Ya herhangi bir, herhangi bir satış sözleşmesinin olmadığını söylüyor şirket yetkilisi.

KATILIMCI: Biraz önce var. KAP açıklamasında söylediniz bunu.

SALİH BEY: Bir dakika, tek tek konuşursanız lütfen bakın daha önce lütfen bir dakika. Ben konuşurken karşılıklı birbirimizi dinlersek, toplantıyı daha ahenkli götürürüz her halükarda. Bir kişi soru sorsun, ikincisi cevap versin. Şimdi şirket yetkilisi açık ve net olarak herhangi bir ikinci satış sözleşmesinin olmadığını söylüyor doğru mu, algılandı mı bu?

KATILIMCI: Bizim sorumuz o değil.

SALİH BEY: Nedir konu o zaman bir kişi sorsun soruyu tekrar.

KATILIMCI: Az önce siz söylediniz ki Tesco'yla geldiniz maliyet konusunda ücret çıkacaksa, ekstra bir ücret çıkarsa yani sizin de anlaştığınız 299 anlaştınız, 100 milyon zararı düştünüz, 199 anlaştınız sonra işte biz kesinlikle çağrı yapmayacağız dediniz, sonra çağrı yaptınız. Çağrıda bir fiyat çıktı. Bu fiyatın belli bir kısmını siz, belli bir kısmını KİPA, TescoKİPA üstlendi.

Şimdi siz diyorsunuz ki, biz bunu ilk başta konuşurken söylemiştik zaten. Biz bu fiyattan sizden bunu alacağız ama ileride bir maliyet farkı çıkarsa, siz bunun bir kısmını karşılayacaksınız. Siz bunu nereye yazdınız? Sözel olarak mı konuştunuz? Onu soruyor arkadaş. Siz bunu nereye yazdınız hani, bunu oturduğunuz yerde konuştunuz unuttunuz mu? Yoksa bir yere yazdınız mı? Bu maliyet artışının nasıl karşılanacağını.

ERKİN BEY: İsminiz neydi beyefendi?

KATILIMCI: Ramazan Özen.

ERKİN BEY: Ramazan Bey, burada da önemli bir satın alma projesi (Ses çok az) Yani siz konu sıcaklığında söylüyorum Özgür Bey gereken cevabı verecek zannediyorum. Bu kadar önemli bir satın alma projesinde her iki şirkette halka açık, hiç şifahi bir şey bırakılabilir mi?

KATILIMCI: İşte onu söylüyorum. O şifahi bırakılmayan bir sözleşme varsa yazılı onu bizimle paylaşır mısınız diye arkadaşlar temenni ediyorlar.

ERKİN BEY: Bakın ben size tekrar söylüyorum benim hukuk bilgim sınırlıdır. Hukukçularımızda buradadır. Biz hisse devir anlaşmasının tekrar söylüyorum Sermaye Piyasası Kurulu'na, Rekabet Kurumu'na ve bağımsız denetçilerimiz görevleri gereği denetlediler. Bunlar Türkiye Cumhuriyeti yasalarına uygun ve tamamen faver olarak, dürüstlük çerçevesinde yapılmış anlaşmalardır. Sizin takıldığınız konu başka bir şeydir. Arzu ediyorsanız bu takıldığınız konu, arzu ediyorsanız benim vaktim müsait toplantımızdan sonra size memnuniyetle hem Türkiye'nin hem iki tarafın lehine olacak şekilde tamamen hisseyi satan tarafın maliyeti üstlenecek şekilde hisse devir anlaşmasına yapılmış bir cümledir bu. Ve biz daha sonra onu da açıklıyorum. Zorunlu çağrıya katılım olmadığı için Yüzde 97 veya Yüzde 100'e varan katılım olmadığı için bu parayı biz Tesco İngiltere'den tahsil edemedik. Türkiye'nin kaybı 50 milyon lira oldu. Bunda da net söyleyelim, arzu ederseniz size aşağıda kafeteryamızda, çay ve kahvenizi ısmarlarım, memnuniyetle de açıklarım bu kadar.

KATILIMCI: Çok teşekkür ederim. 199 milyona sattığınız şeyin 50 milyon farkı çıksaydı, 150 milyon liraya bu KİPA bu kadar Tesco bu kadar.

ERKİN BEY: Bu ayrı bir konu.

KATILIMCI: Bu ayrı bir konu mu, tamam çok teşekkür ederim.

ERKİN BEY: Rica ederim.

ÖZGÜR BEY: Ben ekstra bir açıklama gereği görmüyorum Sayın başkan.

SALİH BEY: Yok herhalde anlaşıldı net bir, tabi herhalde konuştuğumuz her şeyin tutanağa geçeceğinden emin olabilirsiniz. Zaten eğer beklerseniz sonuçta tutanağı da imzalarken, nelerin geçtiğini göreceksiniz zaten.

ÖZGÜR BEY: Yalnız paylaşılmadı cümlesini şöyle düzeltelim. Bu hisse devir sözleşmesi Erkin Bey'in bahsettiği gibi gerek Sermaye Piyasası Kurulu'na, gerek Rekabet Kurumu'na gerekse de denetçilerimizle paylaşılmıştır ve onların tetkikleri çerçevesinde hareket edilmiştir.

KATILIMCI: Bu konu SPK'ya soruldu. SPK'ya aynen soruyu soran arkadaşımız sordu. SPK'dan dün cevap geldi. Verilen cevap, bu konu tamamen şirketin yetkisindedir. Şirket isterse, bu satış sözleşmesini, yatırımcılarla paylaşır, isterse paylaşmaz. Sorulan soru bu, bizim sorduğumuz soru bu. Siz bunu yatırımcılarla paylaşmak istiyor musunuz, istemiyor musunuz? Eğer istemiyorsanız, paylaşmayacaksınız bu bir gizli anlaşmadır. Eğer paylaşılacaksa, bunu paylaşın onu bekliyoruz. Sorumuz bu, bunun cevabını istiyoruz.

SALİH BEY: Evet, yani soru anlaşıldı, cevapta verildi. Herhalde.

KATILIMCI: Evet mi hayır mı, paylaşmıyorum deyin. Ya paylaşın ya paylaşmayın iki tane cevap var. Ya evet ya hayır. Ya evet diyeceksiniz, paylaşacaksınız bizimle.

SALİH BEY: Bağırarak konuşmayın Jhak Bey, bağırarak konuşmayın hayır bakın biz sakın konuşuyoruz.

KATILIMCI: Bakın bu satışın muvazafı olma kuşkusu vardır. Ve bunun sırrı bu satış sözleşmesindedir. Ya bizimle paylaşacaksınız ya da paylaşmıyorum diye tutanaklara geçeceksiniz bizde gerekli davayı açacağız size.

SALİH BEY: Peki, tabi dava açmak hakkınız var her halükarda onu kullanabilirsiniz. O konuda engel olacak hiç kimse bir şey yok. Bu konuda şirket avukatlarımızın söyleyeceği bir şey var mı acaba, buyurun?

AVUKAT: Benim adım Ökkeş Şahan, Migros'un ve Tesco'nun avukatıyım. Sermaye Piyasası Kurulu avukatıyım 14 yıl çalıştım orada. Hisse alım satım sözleşmesi biliyorsunuz, bu Tesco'da bir borsa şirketi, Migros'ta bir borsa şirketi. Şunu demek istiyorum. Hisse alım satım sözleşmelerinin imzalandığı hususu ve materyal olarak yatırımcının, küçük yatırımcıyı ilgilendiren bütün özellikleriyle KAP'ta yayınlanma zarureti vardır. Zaten çok ayrıntılı incelerlesiniz, finansal duran varlık deriri şeklinde sayfalarca, tablo, tablo, kalem, kalem tamam anlıyorum. Hisse alım. Şimdi şunu söylemek istiyorum. Şunu.

KATILIMCI: (Anlaşılmıyor)

AVUKAT: Bir cevap vereceğim. Hisse alım, özür dilerim bakın. Küçük yatırımcı biz, alıcı ve satıcının her iki tarafta borsa şirketi lütfen dikkat buyurun. Bunların hisse alım satım sözleşmelerini KAP'ta yayınlama zarureti yoktur. Böyle bir mevzuat hükmü yoktur. SPK olurda şikayet edebilirsiniz.

KONUŞMACI: (Anlaşılmıyor)

AVUKAT: Tamam. Bir şey daha söyleyeyim özür dilerim. Şunu söylemek istiyorum. Biliyorsunuz zorunlu pay alım teklifi oldu bu süreçte. SPK zaten sizin şuanda anlıyorum bir

mağduriyetiniz var. Öyle bir hissiyat var. SPK'ya sadece hisse alım satım sözleşmesi değil 3 klasör evrak veriliyor. Onun Eki olan, ekinin, eki, eki, eki sizin haklarınızı SPK, gıdım, gıdım, gıdım, gıdım arayıp, hisse pay alım teklifi.

SALİH BEY: Ökkeş Bey, karşılıklı konuşma oluyor şeyde olmuyor. Şuan tamam çok açık ve net siz bir cevap istiyorsunuz. Evet, bu bir ticari anlaşmadır. Bunun iki tarafı vardır. Öbür tarafın iznini almadan bu açıklamayı yapma yetkisine sahip değiliz, açıklamıyor arkadaşlarımız. Evet tamam, böyle geçebiliriz. Tamam cevap tatmin edici oldu herhalde değil mi? Peki aslında biz faaliyet raporunu görüşüyoruz şuanda. Bu aktardığınız konu tamamen bambaşka bir konu. Bunu aslında. Şimdi bakın şirketin faaliyetlerini konuşuyoruz oysa, bakın ben konuşurken benim sözümü kesmeyin tek tek konuşursak birbirimizi daha iyi anlarız. Bakın ben hala konuşuyorum siz hala, ben hala konuşuyorum siz hala bana cevap veriyorsunuz. Tek tek konuşalım herkes ne dediğimiz anlasın. Mikrofonlardan da ses çok net gelmiyor gördüğüm kadarıyla. Sorunun cevabı açık ve net, bunu karşı tarafa da sormadan herhangi bir şekilde ticari bir anlaşma olduğu için fiilen arkadaşlarımız bunu açıklayamayacaklarını, size açık ve net olarak belirtiyorlar. Ve bunu tutanaklara böyle geçireceğiz. Buyurun beyefendi sizin bir sorunuz vardı galiba buyurun var mı söyleyeceğiniz bu konuda? Mikrofonu alın ki, tutanaklara geçme şansı olsun.

KATILIMCI: Madem ki söylediğiniz gibi, böyle bir olasılığı da siz profesyonel olarak da zaten biliyorsunuz. Çift taraflı yerde bir tarafın tek taraflı bir açıklama yapması veya ticari bu bağlamda ortaklıkta, karşı tarafın iznini alması bunu siz çok iyi biliyorsunuz. Şuan bugün açıklanan bir durum değil. Siz, kendi inisiyatifinizle benim acıkamam gerekiyor objektif olarak, yani herhangi bir şey benim yatırımcıma, benim şeyime diye teklifte bulundunuz mu?

SALİH BEY: Hayır, böyle bir şey böyle bir soru gelmedi. Böyle bir şeyde sormadık biz. Böyle bir soru gelmedi, ilk defa geliyor böyle bir soru. Şimdi bu grupta.

ÖZGÜR BEY: Sayın başkan şunu da ekleyebilir miyim?

SALİH BEY: Buyurun.

ÖZGÜR BEY: Yani konuştuğumuz sözleşmeler, biraz önce Ökkeş Bey aktarmaya çalıştı son derece kapsamlı sözleşmeler ki, Migros'un da Uluslararası Tesco şirketinin de Uluslararası edindiği tecrübelerin yansıdığı sözleşmeler. Gerek Migros açısından gerekse de Tesco, Uluslararası Tesco açısından bu sözleşmedeki bilgi birikimi son derece ticari bir yetenek bir kabiliyet. Yani sözleşme mekanikleri dahi, takdir edersiniz ki now how yani bu tipteki sözleşmeleri bu netlikte halka açıklayabiliyor olmanın mutlaka iki taraf açısından, yıllardır edindiği bir takım hukuki, bir takım operasyonel tecrübelerinin halka açıklanması anlamına gelir. Bugün Tesco, uluslararası arenada birçok satın alma yapar, satış yapar. Migros kendi lokal coğrafyasında, uluslararası coğrafyasında satın almalar yapmaktadır. Belki daha gelecekte yine satın almalar yapacaktır. Bu minvalde, bu tipteki nowhow'ını böyle bir talep çerçevesinde değerlendirmekten öte yapacağı bir şey yoktur. Ama prensip olarak açıklanmasını uygun bulmamıştır.

SALİH BEY: Peki, teşekkür ederim Özgür Bey.

KATILIMCI: Benim yeni bir sorum olacak. Yalnız rica etsem Metin Bey'in dışında, başka bir beyden cevap alabilir miyim? Metin Bey çok tecrübeli.

METİN BEY: Ben cevap vermiyorum. Gelen cevapları size aktardım netlik sağlamak için.

KATILIMCI: Her genel kurulda beni çırak çıkartıyorsunuz. Sizin tecrübeniz karşısında eziliyorum ben.

METİN BEY: Estağfurullah.

KATILIMCI: Akif Yanık benim ismim. Akif Yanık. Şimdi 2 sorum var 1'nci sorum az önce konuşulanlarla kısmen ilgili olsa da ben yine de size sunmak isterim soruyu. Açıklanan resmi KAP açıklamasında satışın nihai olarak sonuçlandırıldığı, açıklamanın içerisinde ön koşulların gerçekleşmesi ve gerekli yasal izinlerin alınması müteakip söz konusu payların devir işlemi bugün itibariyle tamamlanmıştır diye bir cümle geçiyor. Ben bu cümlenin içerisinde bu ön koşullar kısmına takıldım. Yani bu ön koşullar bize yarın bir gün bu hisse devrinin içerisinde sonradan oluşabilecek başka koşullarda var mı, yani böyle bir şey var mı diye düşündüm o yüzden sormak istiyorum.

METİN BEY: Buyurun Erkin Bey, siz mi cevaplıyor, Özgür Bey?

ERKİN BEY: Akif Bey, şimdi bu tür satın almalarda, uluslararası satın alma veya yerli de olabilir. Bu hisse devir anlaşmalarının yapılabilmesi için hem alıcı taraf, hem satıcı taraf ama özellikle satıcı tarafın mutlaka ve mutlaka sağlaması gereken bir takım koşullar var. Biraz önce Özgür Bey'inde söylediği gibi bu koşullar, hem ticari, hem mali, hem hukuki, vermesi gereken, hazırlaması gereken, bilgi ve dokümanlar var. İşte o koşullar, baya bir yüklü çalışma. Kira sözleşmelerinin devrinden aklıma şuanda gelmeyen bir sürü çalışma. Dolayısıyla, bu ön koşullar o da, son koşul. Ön koşulun son koşulu, Rekabet Kurulu'nun en son karar vermesi. Dolayısıyla o ön koşullar dediğiniz hadise, bu hisse devir anlaşması gereğinin ruhu zaten. Biz, herhangi bir yerden gidip de bakkaldan, ekmek süt almıyoruz. Koskoca bir şirketi satın alıyorsunuz. Dolayısıyla bu ön koşullar başlı başına bir liste evrak yığını. Ve günlerimiz gecelerimiz bunları kontrol ederek geçti. Hala da kontrol ediyoruz. Bu kadar.

KATILIMCI: Şimdi ikinci soruma geçeceğim. Ben sizin açıklamanızı net olarak anladım. Ama yine bu sorumu tutanaklara bırakacağım. Sizin cevabınız da geçsin. Yani ön koşullar yerine ben orada daha farklı bir kelime kullanabilirsiniz diye düşündüm ama nihayetinde siz onu öyle yazıp hazırlamayı uygun gördünüz.

ERKİN BEY: Tamamen hukuki bir cümle, hukuki bir cümle. Hukukçuların yazdığı bir cümle bakın çok samimi söylüyorum. Tekrar içiniz rahat etsin diye söylüyorum. Bu tamamen hukuki bir kavram. Ön koşullar alıcının, satıcının alıcıya sağlaması gereken şartlar, belgeler, evraklar. Bir mağazanın iskan belgesinden şimdi aklıma gelmeye başlıyor. Bir mağazanın iskan

belgesinden kira kontratındaki x-y-z maddelerinin kontrolüne kadar geçen bir şey. Bu olmazsa olmaz, bu böyle yazılmak zorunda.

KATILIMCI: Ben onu şöyle anladım, demek ki ben yanlış anladım. Yani bu ön koşulların yerine koşullar denilseydi daha farklı olurdu. Ben orada zannediyorum ki, ileride başka koşullarda doğacak.

ERKİN BEY: Yok, yok müsterih olun, müsterih olun.

KATILIMCI: Şimdi izninizle ikinci sorumu sormak istiyorum. Bilindiği üzere KİPA'nın elinde çok değerli gayrimenkuller var. Bu değerlerin bizim çalışmalarımızla 2 milyar Amerikan doları civarında olduğunu biz tespit ettik. Ama bu amatör bir çalışma. Fakat nihayetinde satışların, bu mülklerin satışları gerçekleştiği zaman, bunların bir kısmını satacağını açıkladı Migros, bu rakamlar ortaya çıkacaktır. Daha önce yatırımcısı olduğum başka bir şirkette yine böyle değerli mülk satışlarında aile, bu mülklerin satışlarını biraz kapalı kapılar arkasında yapmıştı. Ben bu noktada şunu merak ediyorum, ileride bu mülkleri Migros değerlendirmek için satmak ya da kiraya vermek için bir grupla veya bir kişiyle anlaştığı zaman bu anlaşmaların içerisine gözlemci olarak, bizim katılmamıza, küçük yatırımcının katılmasına müsaade eder misiniz? Bu sorunun içerisinde bir ikinci şık var. Ayrıca bu satışlardan elde edilecek gelirden KİPA küçük yatırımcısı ne gibi bir fayda sağlayacak? Parantez içerisinde bir temettü geliri doğabilecek mi bizler için? Teşekkür ederim.

SALİH BEY: Özgür Bey cevap verecek.

ÖZGÜR BEY: Ben birinci bölüme cevap vereyim. Diğer bölüme Erkin Bey'de destek verecektir. Şimdi KİPA'daki gayrimenkul konusu sizlerin de tespit ettiği gibi önemli bir konu. KİPA'nın bugünün Türkiye koşullarında işletmiş olduğu mağazalarında belli sayıda gayrimenkule sahip ve şirketin de sizler çok yakinen biliyorsunuz ki çok ciddi bir borç yükü var şu anda. Borç yükünün yanı sıra önemli derecede de nakit kaybına sebebiyet veren operasyonel zararda var. Eminim ki raporlarda izlediniz. Bizlerin şuan ki en azından alınmış olan kararlar çerçevesindeki yaklaşımı şudur; birincil önceliğimiz şirketteki bu bizim ifademizle kanayan yaranın tamir edilmesi yani operasyondaki zarara sebebiyet veren kalemlerin mümkün mertebe ortadan kaldırılması ve şirketin de borcunun mümkün mertebe kapatılması ki üzerindeki finansal yük, faiz yükü gibi kalemlerden sıyrılmasını sağlamak. Bu çerçevede belli sayıda gayrimenkulün elden çıkarılmasını planlıyoruz. Bunu da daha önce de kısmen bahsettik. Bunun mertebesinin ne olacağı da, şirketi ne kadar hızlı operasyonel olarak karlılığa geçireceğimizle ve finansal yükünü kaldıracağımızla tanımlı. Mümkün mertebe bu prosesleri tabi ki Türkiye'nin koşullarında hızlı bir şekilde yapma arzusu içerisindeyiz. Hızlı yaparken de bizlere yakışacak olan kurumsallık içinde bunu tabi yerine getireceğiz. İşin esası da bugün Türkiye koşullarında sizlerde takip ediyorsunuz ki gayrimenkul alımı satımı için çok ideal şartlar yok. Belki 5 sene önce konuşuyor olsak farklı bir ruh haliyle konuşuyor olabilirdik ama bugünün Türkiye'sinde alım içinde, satım içinde çok ideal koşullar söz konusu değil. Dolayısıyla zamanla ilgili de bir baskı üzerimizde olması hasebiyle bunu yapabileceğimiz en

hızlı şekilde belli sayıda sınırlamak üzere yerine getireceğiz. Bu minvalde hareket edilecek. Şimdi bu süreçler içerisinde küçük yatırımcılarımızı dahil etmek teknik olarak mümkün müdür pek ihtimal vermiyorum. Onu Erkin Bey yanıtlasın. Ama esas itibarıyla buradan ne menfaat edilecek dersiniz, tabii ki esas olan şirketin elde edeceği karlılığının nakit akışının düzelmesidir. Bundan hem büyük hissedar, hem küçük hissedarlar mutlak faydalanacaktır.

ERKİN BEY: Şimdi, sorunuzun birinci bölümünde küçük hissedar temsilci bulundurabilir mi? Şunda küçük hissedarların temsilcisi, yönetim kurulunda var zaten. Bağımsız yönetim kurulu üyelerimi sırf bu amaçla görevlendirilmiştir. Bunlarda zaten bu kararlarda yer alacaktır. Başından sonuna kadar önemli bir aktif satışlardır. Dolayısıyla bu konuda da içiniz rahat olsun. Bağımsız yönetim kurulu üyelerimiz var. İkinci konu temettü konusuna gelince, bildiğiniz üzere Tesco KİPA şirketi eski unvanıyla, bugün hayırlısıyla yeni unvanına kavuşacak. KİPA şirketi uzun yıllardır zarar ediyor. Ama sadece gayrimenkul satışı olarak düşünmeyin lütfen bu konuyu. Şirketin temettü dağıtılması için hem operasyonlarından kar etmesi lazım hem de tabii ki bu şekilde bir nakit birikimi olması halinde Özgür Bey'in biraz önce söylediği gibi nakit akış toparlandıktan sonra, temettü ödeme kabiliyeti oluşması durumunda tabii ki temettü dağıtılacaktır. Bunda da müsterih olabilirsiniz.

SALİH BEY: Peki, teşekkür ederim Erkin Bey. Arkadaki, en arkadaki arkadaşımız söz istedi. Buyurun?

KATILIMCI: Emre Ali Eker. Türk sermaye piyasalarında, satın almada hiç olmayan bir şey oldu. TescoOverseasInvestmentsKİPA'yı, Migros A.Ş.'ye sattıktan sonra zorunlu pay alım fiyatının Yüzde 47'sini neden kendisi ödedi? Tesco çağrıda neden ödediği paranın karşılığını da hisse olarak almadı? Ve Migros, çağrı fiyatının tamamını neden tek başına ödemedi? Bu çağrı fiyatının 47-53 gibi bir oran çıkıyor. Bu oran, birleşme oranı gibi de algılanabilir mi? Sorum bunlar, birde hazirun cetvelini imzalamayanlar var aramızda, isim olmadığı için hala gelmedi. Teşekkür ederim.

SALİH BEY: Erkin Bey siz mi cevaplarsınız?

ÖZGÜR BEY: Birinci bölüme ben cevap vereyim.

SALİH BEY: Özgür Bey buyurun?

ÖZGÜR BEY: Bir işlem yapılırken, hepimizin çok iyi bildiği gibi alıcının ve satıcının masaya otururken belli bir amacı var. Bulduğunuz pazarlık koşulları gereği, dönem gereği, şirketinizin elindeki imkanları gereği, bu masada eğer satıcı olarak güçlüyseniz başka şeyler elde edersiniz, eğer alıcı olarak güçlüyseniz başka şeyler elde edersiniz. Bunun takdirini lütfen bu kadar basit olarak algılayalım. Bizler temsil ettiğimiz şirketlerin menfaatleri çerçevesinde yapabildiğimiz kadar şirketlerimizin nakit akışını, milimize edecek her türlü tedbiri almayı, pazarlıkta da unsur haline getirmeyi ve bu unsurları da net bir şekilde sözleşmenin parçası haline gelmeyi hedeflemiş durumdaydık. Ve bunu bu şekilde netleştirdik. Ticaretin içerisinde eğer satıcı, gerçekten istekliyse bu şartlarında kabulü söz konusudur. Belki doğrudur ifadeniz,

çok alışlagelmiş bir durum değildir. Çağrı durumunda alıcının yapması gereken belki ağırlıklı uygulamayı, satıcının da finans olarak desteklemesi, çok alışlagelmiş bir uygulama gibi görünmese de, sonuçta ticari pazarlığın bir parçasıdır. Bizde pazarlıklarımızda bunu yerine getirmişiz ki, karşı tarafta bunu uygulama anlamında net bir şekilde sözleşmede taahhüt etmiş. Ve bunun karşılığı zaten işlem yapılmış. Ama toplantının başında Erkin Bey'in ifade ettiği gibi biz burada her ne kadar Türk yatırımcısının, Türk iştiraklerinin menfaatlerinin çerçevesinde bunu yaptığımızı düşünsek dahi, ne yazık ki bu takdiri göremedik. Ve bu fırsatı çok az bir şekilde kullanma şansımız oldu. Ben bunu Migros şemsiyesiyle bunu ifade ediyorum şuanda tabi. Bu konuştuğumuzun Tesco KİPA ile bir bağlantısı yok. Ama esas itibarıyla baktığımızda, böyle bir nakit çıkışının, o dönemde önemli bölümünün Uluslararası Tesco şirketinden karşılanması ihtimali vardı, sınırlı kaldı. Özeti bu.

SALİH BEY: Teşekkür ederim Özgür Bey. Buyrun?

KATILIMCI: 47-53 oranı, birleşme oranı olabilir mi? Çünkü bu çağrı fiyatının Yüzde 47'sini Tesco ödedi.

ERKİN BEY: Emrah Bey.

KATILIMCI: Emral.

ERKİN BEY: Emral Bey, hiç bu konuyla ilgisi yok, matematikte yok. Hiç yani bu soruya soru dahi diye kabul etmeyelim müsaade edersiniz.

KATILIMCI: Ama aklımıza bu geliyor, başka bir şeyi yani...

ERKİN BEY: Yanlış anlamayın beni, benimde birçok şey değişik konularda aklıma geliyor ama hiç alakası yok. Lütfen yanlış anlamayın. Yani buna bizden bir cevap beklemeyin. Böyle bir şey yok, böyle bir matematikte yok, böyle bir düşünce de yok.

KATILIMCI: Ama neden bu çağrıya Tesco'nun karışmaması lazımdı, neden katıldı 47 oranında, Yüzde 47 oranında? Yani bunu koskoca Migros firması tek başına ödeyebilirdi. Arka plandaki yapılan sözleşmenin içeriğinde yani en sonunda birleşme olacak onu biliyoruz. Ama 47-53 oranı bariz bir şekilde görünüyor KAP'a düşürdüğünüz.

ERKİN BEY: Beyefendi, bakın Emral Bey, alım satımlar takdir edersiniz ki ticari koşullarda yapılır. Zorunlu çağrıya sıfır katılım olsaydı, Yüzde 1'e yakın bir katılım oldu, Tesco hiçbir para ödemeyecekti. Bu bir tamamen pazarlık meselesidir. Yani bunun birleşmeyle falan hiç alakası yok.

KATILIMCI: Tamam da, yani Tesco niye bu işin içine girdi satın aldıktan sonra.

ERKİN BEY: Onu bilmiyorum yani.

ÖZGÜR BEY: Erkin Bey, müsaade eder misiniz?

ERKİN BEY: Evet, pardon.

ÖZGÜR BEY: Şimdi bakın ben biraz önce çok net ifade ettim. İsterseniz tekrar edeyim her türlü kayıt açısından da. Eğer biz yapmış olduğumuz sözleşme çerçevesinde oluşacak her türlü çağrı maliyetine, satıcının katılmasını, satıcıyı ikna etmişsek, bunun tartışılacak neresi var? İkna etmişiz, yazmışız, kabul ettirmişiz, karşı tarafta katılmış bu kadar net. Yani bunun neyini sorguluyoruz anlayamadım.

KATILIMCI:MordoÖterkuş. Şimdi, satıcıyla bu şekilde anlaştık diyorsunuz fakat çağrıda gelecek oran muamma bir oran. Bunu o şekilde yapacağınıza madem ki menfaatini kolluyorsunuz şirketin, satın alırken daha ucuza alsaydınız. Niye yani satın alırken daha ucuza alma yoluna gitmiyorsunuz da, menfaati yani Migros'un ve bizlerin menfaatini muallakta olan bir çağrı fiyatı üzerinden akıl almaz bir şekilde bir oranla tespit edip, yola çıkıyorsunuz? Ben bunu merak ettim teşekkür ederim.

ÖZGÜR BEY: Müzakerenin adımlarını burada açıklamaya çalışsak, sizlerle herhalde bunu tartışmak durumunda kalırız. Müzakerenin adımlarında neye nerden geldiğimizi samimiyetle paylaşayım. Tahmin ediyorsunuz ki, karşı tarafı böyle bir şeye ikna etmek, biraz önce beyfendi çok güzel ifade etti pek alışıla gelmiş bir durum değil. Biz bu iknayı sağlamışız ama bu iknanın müzakereleri sırasında da çağrı muafiyetine başlamayı, satıcının kendi imkanlarını biliyor, şirketinin durumunu biliyor, finansal gücünü biliyor. Bu güçlülükler çerçevesinde çağrı muafiyetinin kendisince de yapılabileceğini bize şart koşmuş bir satıcıdan bahsediyoruz. Bu bizim takdirimiz değil ki. Yani ben alıcı olarak çağrı muafiyetine başvuracağım diye kendim mi talep etmiş diye düşünüyorsunuz? Böyle bir şey söz konusu olamaz zaten. Alıcı olan, çağrı muafiyetini yapıp yapmamayı takdir eder etmez ayrı bir konu ama müzakere bize şunu göstermiştir ki, satıcı çağrı muafiyetine başvurmayı bize şart koşmuştur. Biz de bu çerçevede bunun karşılığı olarak, oldu da burada bir çağrı muafiyeti söz konusu olmazsa, karşılığında da bir maliyet çıkarsa, bunu paylaşmak esastır demişizdir. Müzakerenin adımları budur, gayet net.

KATILIMCI: Oranı niye mesela Yüzde 50-50 yapmadınız da böyle küsurat gibi oran ortaya çıktı yani. Bu oran neye göre yapıldı yani bu hesaplama?

ÖZGÜR BEY: Oranla ilgili, yani rakamı dahi hatırlamıyorum buyurun.

ERKİN BEY: Aslında Yüzde 50 – Yüzde 50'dir ancak yapılan pazarlıklarda görüşmelerde normal satın alma fiyatı olan bir hisseye ödenen 0.15 liranın rakamı düşülerek bu oran küsuratta bulunuyor. Aslında Yüzde 50-50'dir. Ancak çağrıda, çağrı maliyetinin toplamının yarısı ama zaten biz küçük hissedarımıza ödeyeceğimiz Tesco'ya ödediğimiz parasının aynısını ödemek zorundayız. Onu düşün, bölün ikiye işte o rakam çıkar. Bunlarda bizim resmi kayıtlarımızda böyle yer almıştır.

ÖZGÜR BEY: Yani net olarak, bu maliyet birebir, yarı yarıya paylaşılmıştır. Özeti budur.

KATILIMCI: Peki, teşekkür ederim.

SALİH BEY: Soru var mı? Buyurun?

KATILIMCI: Ahmet Demirkıran. Ben bir şeyi yanlış mı anladım acaba? Tesco'nun verdiği sözü tutmadığın söylediniz öyle mi? Yani şöyle bir anlaşma mı vardı, bu çağrı maliyetinin yaklaşık Yüzde 47'si gibi bir oranı, 1 küsur lirasını Tesco ödeyecekti. Belli bir yüzdeye verilirse ancak bunu ödeyecek mi gibi bir anlaşma vardı? Neden o zaman hani siz KAP'ta da açıkladınız, açıklandı. Tesco karşılayacak dendi, Tesco neden karşılamadı o zaman bu parayı? Migros'tan çıktığını ve Türkiye'nin 50 milyon gibi bir zarar ettiğini söylediniz. Bu nedir? Teşekkür ederim.

ÖZGÜR BEY: Erkin Bey, detay verebilir ama özünde Tesco taahhüdünü yerine getirmiştir. Tesco'nun taahhüdünü yerine getirmemesi söz konusu değil ama çağrının tamamın bütün...

KATILIMCI: Hayır, hayır, hayır. Kayıtlara geçtiyse bilmiyorum.

ÖZGÜR BEY: Hayır eğer tamamlanmış olsaydı, yanlış anlaşılma olmasın.

KATILIMCI: Şimdi, ilk konuşmanın, toplantının başında Tesco vermiş olduğu sözü tutmayıp, ödemedi dediniz.

ÖZGÜR BEY: Hayır, hayır, yanlış anlaşılma var.

KATILIMCI: Dediniz, dediniz, kayıta, çekiliyor değil mi? Kayıt alınıyor. Tamam dediniz, bunda iddialıyım ben yani istiyorsanız. Tesco'dan maalesef dediniz ki, şu şekilde kurdunuz cümleyi, biz firmamızın ve küçük yatırımcının menfaatini kollamak için bu şekilde bir anlaşma yaptık. Fakat maalesef Tesco KİPA bize sözünde durmayıp, bu parayı ödemedi dediniz.

ÖZGÜR BEY: Hayır, hayır, yanlışlık var düzeltelim burayı.

KATILIMCI: Dediniz canım evet.

ERKİN BEY: Mordo Bey, bence yanlış anlaşılmış.

KATILIMCI: (Anlaşılmıyor)

SALİH BEY: Evet, cevabı, diğer hissedarlarımız size verdi bir daha cevap vermeye gerek yok. Konu çok açık gerçekten. Eğer çağrının tamamı gerçekleşmiş olsaydı bunun yarısını Tesco ödeyecekti. Bu kadar basit. Ben cevap vermiş olmadım, siz cevap verdiniz ben sizin söyleminize katıldım. Buyurun efendim, buyurun?

KATILIMCI: Biz geçen sene elimizde yüklü miktarda KİPA ile beklerken, bir hafta 10 gün önce SPK bir açıklama yaptı dedi ki; KİPA sen çok zarardasın bir şeyler yap. Aradan bir zaman geçti, bir sabah bir uyandık, Migros KİPA'yı aldı oh ne güzel bizde tam böyle yatırımlarımızın karşılığını alacağız derken dedi ki Migros; kesinlikle ben çağrı yapmayacağım. Bunun içinde başvuruyorum zaten zararda bir şirketi, 0.15 liradan aldım ben bunu dedi. Burada siz dediniz ki şimdi, Tesco-KİPA çağrı yapmayacaksın diye o gün söylettirdi. Migros olsaydık biz

Türkiye'deki vatandaşlarımızın kazanmasını istedik. Aradan biz, Tesco istedi, Migros isterdi küçük yatırımcı kazansın, Türkiye kazansın ister dediniz. Aradan 1 sene geçti, biz 1 sene boyunca neler çektik. 1.2'ye düştü bilmem ne bizi güzel tokatladılar. Biz burada işimizi mi yapalım, KİPA'yı mı takip edelim, kendimizi kaybettik. Neyse zaman geldi, dediler ki SPK çağrı yap. Çağrı yaptı, biz 2.25'miş bizim şirketimizin fiyatı dedik çok sevindik tabi yükseldi. Sonra tam biteceği gün dediler ki bu 15 gün daha uzatalım. Peki, Tesco bunu istemiyordu ilk baştan beri, bunu kim istedi 15 gün uzatmanızı? Kim istedi bunu Migros mu istedi? Orada fazladan para çıkacağını Migros mu yani gelsin ben ödeyeyim, zaten 0.15'di bu 2.25'den siz bir daha çağrıyı uzatıyorsunuz ki?

ÖZGÜR BEY: Şimdi bakın, çok basit bence cevabı ama herhalde adımları eksik anlatmış oluyoruz.

KATILIMCI: Evet.

ÖZGÜR BEY: Şimdi, biz çağrı mekanizmasını başlattık. Önce uzatmanın sebebini aktaralım.

KATILIMCI: Buyurun.

ÖZGÜR BEY: Uzatmanın başlangıç dönemi çok basit bir sebeptir. Hiç böyle sağa sola çekmeye gerek yok. Yaz dönemine denk geldi bilmiyorum ne kadar takip ettiniz o dönemi. Bayram arası oldu, bayram dönemi borsa açık, borsa kapalı. Bir sürü kulağımıza gelen şeyler var. En nihayetinde bunu uzattık.

KATILIMCI: Evet.

ÖZGÜR BEY: Takdir, yatırımcınındır. Gelir gelmez çağrıya buna bizim yapacağımız bir şey yok.

KATILIMCI: Tabiki.

ÖZGÜR BEY: Neticede çağrı sonuçlanmıştır. Bunun açıklaması bu kadar net.

KATILIMCI: Peki buradaki iyi niyeti sizin göstermeniz.

ÖZGÜR BEY: Diğer soruya geleyim, diğer soruya geleyim.

KATILIMCI: Buyurun

ÖZGÜR BEY: Şimdi biz ticareten eğer anlaşmamızda çağrı maliyetinin olduğu takdirde yarısının Tesco tarafından karşılayacağını netleştirmiş isek, zaten bunu telaffuz ediyoruz burada. Bu noktadan sonra çağrı katılımının artıyor olması, bizim de tercih ettiğimiz bir şeydir. Uzatma takdiri de bizindir, Tesco'nun değildir. Bu kadar net.

KATILIMCI: Teşekkür ederim.

SALİH BEY: En arkadaki arkadaştan.

KATILIMCI: İçimde kalmasında ben bir şey daha söyleyeceğim.

SALİH BEY: Tabi tabi.

KATILIMCI: Şimdi o Ramazan ayına denk gelmiş sizin bu ilk satış olduğu zaman. İşte fiyat ilk gün Yüzde 20 düştü, ikinci günü Yüzde 20 düştü, üçüncü günde Yüzde 20 düştü. Biz dedik herhalde 0.20'ye kadar gidecek. Çünkü siz öyle açıklamıştınız 0.20 kuruş işte neyse o gün bir yerlerde bir iftar vardı. Ve o iftarda bu işlere sonradan sizin başvuracağız ve buna onay verecek bu kurumun yetkilisi vardı. Dedi ki merak etmeyin bugün artık bu iş düşmeyecek. Ve ertesi sabah bizde ne olacak diye beklerken hisse birden şaha kalktı ve 1.90'a gitti. Ben bunu şey olarak söylemiyorum yani sizin için söylemiyorum. Sonuç olarak bu yani SPK bizim hakkımızı korur, gidin başvurun bilmem Rekabet Kurulu başvurun, kaç aydır zaten süründürdüler bizi 1 sene süründürdüler bu işlerin sonuçlanması için. Ve bizi piyasanın acımasız kollarına bıraktılar. SPK bıraktı, herkes bıraktı yani. Şimdi gelip diyorsunuz küçük yatırımcı bilmem ne. Biz küçük yatırımcı olarak hakkımızı nasıl arayacağız doğru bilgi alamazsak? Yarın öbür gün diyoruz ki biz bunu mahkemeye taşıyacağız diyoruz. Çünkü SPK'nın da birçok kararları, birçok yukarıdan dönüyor. Dönüyor hala ve onlar gereğini yapacaklardır muhtemelen. Bu konuyla alakalı olarak da ben şimdi 3 senedir paramı yatırmışım. Hiçbir kazanç elde edememişim. Ben bunun hakkını arayacağım tabi ki. Onun için sizden de diyoruz ki bunu tutanağa nasıl geçiriyorsak, Tesco mu ödeyecek bunu, Tesco ödesin. Migros ödemesin sonuçta. Tesco, size şunu yapın, bunu yapın diye önkoşul yaptırıyorsa ya da işte ne bileyim bir şeyler oluyorsa, biz bunu Tesco'dan alalım. Tesco, sizden herhalde Migros'tan daha büyük bir şirket olsa gerektir ki, biz ondan talep edeceğiz yani. Teşekkür ederim.

ÖZGÜR BEY: Ben yani soruyu tam anlayamadım gerçi ama temenni olarak herhalde değil mi?

KATILIMCI: Yok bu temenni olarak evet. Ben bunu sonuçta ben buraya İstanbul'dan doktorem. Ben normal normalde kendi çocuğum için okulunu gidip takip etmiyorum ama 3 seneden beri 4 seneden beri ben onların geleceği için ayırdığım parayı pul ettik. 0.20'ye düşecek diye işte 0.15 lafları geçti. Gelip ben bakıyorum şimdi şuradan yürüyerek geldim. Bakıyorum diyorum bu kadar büyük AVM'si olan, bu kadar büyük arsaları olan bir şirket nasıl böyle satılabilir, satılsın banane sıfır lira satılsın. Ama piyasa bunu bir şekilde fiyatlayacaktı. Siz onu ilk gün satın aldık dediğiniz anda fiyatı pat düşürdünüz. Çağrıda yapmayacağım dediniz, Rekabet Kurulu uzattı işi, bilmem o uzattı, bu uzattı. Sonuçta biz mağdur olduk. Ben burada trilyoner bir insan değilim. Alnımın emeğini yiyorum yani. Çocuklarımın hakkını buraya yatırıyorum. Ama sonuçta kim koruyacak bunu? Anlıyorum ki ne Tesco'yu veya KİPA'yı yönetenler korumuş. 100 milyonluk akaryakıtı birilerine peşkeş çekmiş. Her sene zarar, zarar, zarar. İşte bugün gelecekti diyelim 3-5 gün önce gelecekti bilanço 15 gün daha uzatalım. Hep böyle küçük küçük oyunlar. Biz bunları takip etmekten artık bıktık, psikolojimizde bozuldu yani. Yani bunları arkadaşlar, daha ayrıntılı takip edenler biliyor. Bunun bundan sonraki mahkeme süreci sizi ilgilendirmez, bizi ilgilendirir. Onunla alakalı biz gerekeni başvuracağız. Artık Türk yargısı mı kim karar veriyorsa yapsın. Teşekkür ediyorum.

ÖZGÜR BEY: Şöyle bir şey eklemek isterim. Yani buradaki silsilede ben yani sizleri ifadeniz çerçevesinde anlayabiliyorum ama özünde Tesco Kipa'yı ilgilendiren bir konudan bahsetmediğim farkındayım. Yalnızca sizin paylaşımınıza cevaben bunu aktarıyorum. Yapılan pazarlığın neticesinde anlaşılan hisse başına fiyat nettir ve bu fiyatla bu şirketin çok yüksek miktardaki çoğunluk hissesi satın alınmıştır. Ve bu piyasaya bildirilmiştir. Bunun gayet doğal bir süreç ve bu sürecin sonucunda hisse senedi piyasasının buna cevap verip vermemesi bizlerin yapacağı bir yorum değildir. Akabinde

Çağrı muafiyetine başvurulması meselesi de tabii ki sermaye piyasası kurulunun takdiridir. Ama özünde şirket sizin de ifade ettiğiniz gibi şu ya da bu sebeplerle çok ciddi finansal güçlük içindedir. Finansal güçlük içinde olan bir şirketin çağrı muafiyetine başvurulması opsiyonu da mevzuatımızda mevcuttur. Bu mevzuattaki bu opsiyon kullanılarak yapılmış olan bir süreç. Şimdi sizlerin serzenişini anlamakla beraber bu süreçten bağımsız bir konu olduğunu lütfen sizler de takdir ediniz. Evet

SALİH BEY: Peki teşekkür ederiz. Buyurun

KATILIMCI: Adım Fehmi Reha Tokatlıoğlu. 94 yılından beri Kipa'nın ufak bir yatırımcısıyım. Şimdi size bir soru sormak istiyorum. Net bir cevap almak istiyorum. Bir tarafta dünyada ilk 3'e giren çok büyük bir perakende değeri Tesco var. Diğer tarafta ise Koç Holding ve Doğuş Holding'in bir türlü beceremedikten sonra BC Partners ve Özilhan Grup'un almış olduğu bir Migros var. Migros'un ve Tesco'nun bilançolarını yan yana koyduğunuz zaman Kipa'nın yani artık görüyorsunuz. Migros'un ne kadar çok borcu olduğunu, ne kadar çok kur farkı zararı yazdığını, Tesco'nun da özkaynaklarını görüyorsunuz. Sonuçta bir defter değeri çıkıyor. Bunu da siz bizden daha iyi yapmışsınız o konuya girmiyorum. 2014 yılında yurtdışı basının da açıkladığı gibi, Financial Times'ta da çıktı. Tesco Migros'u almak için BC Partners ile görüşmeler yaptı Türkiye'de bunu da biliyorsunuz sanıyorum. Fakat ne olduysa 2 yıl içinde bazı olaylar oldu ve 19 kuruşa 16 kuruşa artık bilemiyorum 5 kuruşa bu şirket satıldı. Sizin ticari kabiliyetinizden dolayı şimdi sorum şu 1 neden hemen hemen tüm Borsa İstanbul'a açık şirketlerin 3 ay içinde yapmış oldukları genel kurul SPK'ya birçok şikayet olduktan sonra, 1 hafta sonra tarafıma da haber verilerek bu tarihte yapıldı? Bunu çok merak ediyorum öncelikle Migros'unki zamanında yapıldı. Neden bu kadar uzatıldı. 2. sorum ise bilançonun 6'sında yayınlanması gerekiyordu bunun için neden ek süre istediniz? Hesaplar çok mu karışık, yoksa bir şekilde burada açıklanması mı istenmeyen detaylar var? Ve son olarak da bu zaten çok çok ilginç Rekabet Kurulu imtiyaz olarak vermiş olduğunuz CarrefourSA'nın kullanımına açtığınız mağazalar var. Bunlar KAP'ta bilmiyorum 20 adet mi öyle bir şey açıklandı. 12 adet fakat detayları hiç bir şekilde bizim kendi araştırmamız dışında gelmiyor. Mesela en son Datça yolundaki Marmaris ve Balçova'daki 5M kapandı geçen haftalarda bu sorularına lütfen net, kısa cevabımı istiyorum. Teşekkür ediyorum.

SALİH BEY: Evet siz mi cevap verirsiniz?

ÖZGÜR BEY: Son soruyu ben alayım. Genel kurul tarihi ile bilançoğu Erkin Bey'e aktarırsınız.

ERKİN BEY: Fehmi Bey mevzuatta Türk Ticaret Kanunu'nda geçmiş dönemle ilgili genel kurulların takip eden yılın ilk 3 ay içerisinde yapılması yer almaktadır. Ancak bunu uygulamada baktığınız zaman birçok şirketimiz, özellikle halka açık şirketler karşı karşıya buldukları yoğun mevzuat yükü ve bağımsız denetim çalışmalarından dolayı kesinlikle Mart sonuna kadar istisna şirketler haricinde birçok şirket yapamamaktadır. Kaldı ki burada bakanlık komiserlerimiz de buradadır. Bunun aksine bir şey varsa söylesinler. Ufak şirketleri söylemiyorum büyük halka açık şirketleri söylüyorum. İkincisi de bunu da siz lütfen yanlış anlamayın. Siz de bizimle berabersiniz. Kipa'nın küçük hissedarisiniz. O kadar yoğun bir hisse şirket devir alma, operasyon devir alma mücadelesi içerisindeyiz ki mali işler olarak ve hukuk grubumuz olarak bu her şeyi belki bir miktar geciktirdik. Bu arada zorunlu çağrı, çağrı muafiyeti dediğiniz şeyler bir hayli yoğun zamanı alan işlerdir. Bu ve bunun gibi sebeplerden dolayı başka hiç bir sebebi yoktur. Genel kurulun vaktinden bir miktar gecikmesi bir kere bunu söyleyeyim. İkinci konu da bu Kipa şirketimizin 2. çeyrek sonuçlarının normal şartlarda 10 Ekim tarihinde açıklanması gerekiyordu. Ancak bir Tesco İngiltere'den belirli bir süreliğine onların sistemlerini de, onların diyorum yanlış anlamayın. Tamamen yabancı sistemler bizim kullanmadığımız sistemler, şirketin şu anda mali işler yöneticileri de burada aksine bir şey varsa kendileri de rahatlıkla açıklayabilirler. Biz 1 Ağustos'tan itibaren Migros'un yıllardır, Migros'un yıllardır kendi öz varlığıyla, kendi kaynaklarıyla geliştirdiği operasyon ve muhasebe sistemlerini 1 Ağustos'tan itibaren bütün mağazalarda ve genel müdürlükte uygulamaya aldık ve kolay bir süreç değil. Dolayısıyla raporlamamızda bir miktar gecikme oldu. Şu anda bağımsız denetim şirketimizin son çalışmaları yapılıyor. Kısmet olursa, kısmet değil inşallah çok büyük bir aksilik olmazsa biz 20 Ekim'de aldığımız ek süre içerisinde sizlere bunu açıklayacağız. Umarım sonuçları siz de güzel bulursunuz. Benim söyleyeceğim bu kadar. Diğer devir mağazaları herhalde Özgür Bey şey yapar, bahseder.

ÖZGÜR BEY: Ben şunu da eklemeyi arzu ederim. Bu tabii Kipa hissedarlarının hem bilmeleri gereken hem de bir parça bu kadar eleştirinin yanında biraz da takdir de bekliyor açıkçası yönetimdeki arkadaşlarımız. Uluslararası ifade ettiğimiz Tesco şirketine çok saygımız var, dünyanın en büyük perakendecilerinden çalıştırmakta olduğu sistemler hem son derece pahalı hem de son derece teknolojik olarak Migros'un kullandığı sistemlerden ne yazık ki çok daha geri kalmış sistemler. Ve biraz önce benim daha önceki bir soruya verdiğim açıklamada da dikkat etmişsinizdir. Bizim 1 numaralı önceliğimiz Kipa şirketini operasyon olarak kara geçirmek. Bunu yapmak için de bu tipteki gereksiz maliyetlerden derhal kurtulmamız gerekliliği var ve emin olun ki şu anda cansiperane çok ciddi mücadele var. Başta Erkin Bey ve ekibi olmak üzere birazcık, birazcık sizlerin de takdirine ihtiyacımız var. Emin olabilirsiniz ki Tesco kısa zaman içerisinde bizlerin de desteğiyle, sizlerin de eminim ki gözlemleriyle çok daha güzel günlere gelecek. Bunu yapabilmemiz için de işte bu tipteki seferberlikleri şu anda ekiplerimiz hem mali işler, hem bilgi işlem altyapısı, hem lojistik altyapısı her boyutta çok büyük bir mücadele veriyorlar. Ve ümit ediyorum ki operasyonel karlılık rakamlarımız da kademe kademe sizlerin takdirleriyle daha iyi bir noktaya gelecek. Biraz önce sorunun diğer bir parçası vardı. Carrefour'a yapılan devirlerle ilgili bu tamamen sizin de başlangıçta ifade ettiğiniz gibi belli ilçeleri kapsayan, sınırlı sayıda belli ilçeyi kapsayan Rekabet Kurulu'nun

kendi tespitleri çerçevesinde bizi zorunlu kılmış olduğu devirlerdir. Bir kısmı Kipa mağazası, bir kısmı Migros mağazası olan bir listedir. Bu liste şu anda uygulanmaktadır. Devirler tamamlanmak üzeredir. Ancak yine son derece hassas, ticari bir konudur. Esas en önemli sebebi de orada çalışan arkadaşlarımızdır. Burada çalışan arkadaşlarımız son güne kadar Kipa için mesai vermekte, mücadele etmekte hemen ertesi gün de Carrefour'dan devir esnasında da tekrar farklı mağazalarımızda değerlendirilecek olan arkadaşlarımızdır. Takdir ediyorsunuz tedarikçiler var bu sistemin içerisinde, mal sevkiyatları var, taze ürünlerin çöpe gitmeleri var, çöpe gitmemeleri var. Yani aklınıza gelenlerin çok ötesinde bizim operasyonel sıkıntılarımız var. Bu sıkıntıların derhal, en etkin bir şekilde götürülebilmesi için de bunun mümkün mertebe minimum bilgi sızması şeklinde tamamlanması gereken bir unsur. Ve ben memnuniyetle ifade ediyorum ki sizlerin de gördüğü şekilde piyasada da ne tedarikçilerimiz nezdinde ne de çalışanlarımız nezdinde sıkıntıya ulaşmadan bu süreci tamamlıyoruz. Çok kısa bir zaman kaldı zaten bütün mağazalar devredildiğinde listeler açıklanmış olacak.

SALİH BEY: Teşekkürler Özgür Bey başka soru var mı? Buyurun efendim

KATILIMCI: Yeni unvanımız ne olacak? Artı malum perakende sektörü özellikle gıda perakendecileri sürekli büyümeyi amaçlıyor ve şube açıyor. Biz uzun zamandır Kipa olarak şube açmıyorduk. Yeni şubelerimiz açılacak mı? Büyüme olacak mı? Ben bunu sormak istiyorum.

ÖZGÜR BEY: Şimdi yeni unvanımızla ilgili şirket unvanımızda bir değişikliğimiz var. Zaten genel kurul takdirinde değiştireceğiz. Buradaki değişiklik de Tesco kelimesinin çıkmasından ibaret bu da yine sözleşmemiz çerçevesinde vermiş olduğumuz bir taahhüt, satıcının da önümüze koyduğu bir şarttır. Tesco kelimesinin kullanılmasını arzu etmiyorlar. Tesco kelimesi çıkacak farklı bir şey yok evet yeni unvanımız Kipa Ticaret A.Ş. olacak. Farklı bir şey yok mağaza açılışı hepimizin çok arzuladığı bir konu mağaza açmak için para kazanmak lazım eminim en önemli unsur da bu bizim şu anda tekrar söylüyorum. 1 numaralı önceliğimiz Kipa'yı nakit yaratan bir şirket haline getirmek. Şu anda ne yazık ki o noktada değiliz. Bir an evvel o noktaya gelmemiz lazım, nakit yaratmamız lazım ki sıra mağaza açmaya gelsin. Şu anda o sıralamada ne yazık ki amaçladığımız yerde değil şirket.

.....

MADDE 4) Finansal tabloların okunması, müzakere edilmesi ve onaylanması

.....

SALİH BEY: Teşekkür ederim Afan Bey söz almak isteyen var mı? Buyurun Jack Bey

KATILIMCI: Efendim saygılar sunuyorum. Öncelikle yeni yönetime başarılar diliyorum, hayırlı olsun. Öncelikle siz hoş geldiniz çünkü biz buradaki birçok arkadaşımız yıllarca bu şirketin küçük hissedarlarıyız. Bu yüzden öncelikle siz hoş geldiniz başarılar diliyorum. Efendim benim 2 sorum var bunun da her zaman olduğu gibi tutanaklara geçmesini rica edeceğim. Birinci

sorum finansallarını müzakere ettiğimiz dönemi kapsayan eski ana ortağımız İngiltere Tesco'nun 4 Ekim 2017'de yayınlamış olduğu 2. çeyrek bilançosunun 20 nolu dip notunda bahsi geçen iştiraklerimize geçen yıl taahhütler verilmiştir ifadesi Kipa'yı kapsıyor mu? Eğer kapsıyorsa bu taahhütler gayrimenkuller ile mi ilgilidir? İkinci sorum geçen 2 dönem olağan genel kurullarında geçmiş finansallarımızı önemli oranda negatif yönde etkilemiş olan petrol satışı konusunda muhalefet şerhimiz olup itirazlarımızı tutanaklara geçirmiştir. Bu bahsi geçen petrol satışından dolayı 110 milyon TL teminatsız çalışılarak tahsili imkansız hale getirilmiş bir şüpheli alacak oluşmuştur. Bu oluşan şüpheli alacak şirket akaryakıt cirosunun önemli bir bölümünü teşkil etmekle birlikte bu konunun sorgulanmasının şirket akaryakıt cirosunun hemen hemen yüzde 90'ının teminat alınmaksızın bir tek şirketten tahsili mümkün olmayan satışa onay veren yönetimin ve sorumlularının yargılanmasının önünün açılmasını talep etmiştim. Fakat önceki yönetimler bu konuda biz yatırımcıları ikna edici bir girişimde bulunmamışlar ve yanıt vermemişlerdir. Kipa'nın satın alınma sürecinde hazırlanan Due Diligence raporunda 2014 yılında karşılık ayrılan Adahan A.Ş.'den petrol satışı karşılığı olarak 110 milyon TL'lik alacağın şüpheli olarak görülüp görülmediği konusunda bir açıklama var mıdır? Bu alacağın piyasa teamüllerine aykırı bir şekilde teminatsız olarak verilmesi sermaye piyasası kanununun 21. maddesinde ifade edilen örtülü kazanç aktarımı yasağı maddesine aykırı olması şüphesi taşıdığı ifade edilmiş midir? Şahsım gerek petrol satışından dolayı finansalları olumsuz etkileyen bu durumdan, gerekse de ana ortaklar arasında şirket gayrimenkullerinin 1 yıllık kira değeri karşılığında gerçekleşen ve günümüz koşullarıyla bağdaşmayan, inandırıcılıktan uzak hisse devrinin muvazaalı olma kuşkusundan finansalları ve yönetimi ibra etmiyorum.

SALİH BEY: Teşekkür ederiz Jack Bey kim cevap vermek ister?

ÖZGÜR BEY: Erkin Bey? 1. soruyu çok iyi anlayamadık herhalde ama onu bir tekrar mı rica edelim?

ERKİN BEY: Yo etmeyelim. Jack Bey öncelikle iyi dilek, temennileriniz için biz de teşekkür ediyoruz. Biz de sizin güveninize layık olmaya çalışacağız öncelikle onu belirteyim. Şimdi Tesco, uluslararası Tesco'nun bahsettiğiniz tarihte böyle bir açıklaması olmuş. Bizim bilgimiz dışında arzu ederseniz bunu bir araştıralım var mı yok mu siz merak ettiğiniz için eğer başka bir sorun olmayacaksa eğer onların da bilgisini alarak size bu konuda yazılı olarak bilgi dönebiliriz. Bunu biz not alırız. Ben olduğunu zannetmiyorum ama çünkü o tarihte varsa da yoksa da bakarız. Sizinle ayrıca konuşuruz. Şimdi petrol satışı konusu bizden önceki bir dönem alınmış, satılmış, tahsil edilememiş. Bizim bilgimiz dışında siz daha evvel bu şirketin unvanını ve ticari sicil numarasını istediniz biz bunu size sağladık. Fakat bizim devraldığımız tarihten çok önce olmuş bir olayı takdir edersiniz ki biz artık bizim takibimizden çıktı. Bizim devraldığımız bilançoda ve değerler içerisinde böyle bir tutar yer almadığı için bu konuda biz daha fazlaca bir şey size söyleyemiyoruz.

KATILIMCI: Bu due diligence raporunda bu var bundan bahsediliyor.

ERKİN BEY: Şu anda hatırlayamıyorum ama olduğunu da zannetmiyorum. Çünkü anladığımız kadarıyla bu firma siz de herhalde araştırdınız iflas etmiş bir firma, iflas etmiş bir firmadan olan alacağı due diligence listesine alınsa bile biz onu dikkate almazız. 100 k s r milyon liralık alacağı takdir edersiniz ki biz de değil sadece bağımsız denetim Şirketimiz de araŐtırıyor. Bu para var mı yok mu mutabakatımızı alıyor. Dolayısıyla 100 milyon olmayan bir alacağı biz due dilinge raporunda dikkate almazız takdir edersiniz. Onlar da koymamıŐtır diye tahmin ediyorum. Tahmin

.....

MADDE 8) Ana sözleşmenin 2. ve 21. maddelerinin tadilinin müzakere edilmesi ve onaylanması

.....

KATILIMCI: 9 aylık bilanço ne zaman aŐıklanacak p ve 12 aylık?

SALİH BEY: Evet Erkin Bey

ERKİN BEY: S resinde aŐıklanacak yani 9 aylıklar derken Tesco Kipa yeni unvanıyla söyleyeyim Kipa A.Ő. 3.  eyrek hala 1 Ocak 2018'e kadar eski mevzuata tabi dolayısıyla 3.  eyrek mali sonuŐlarını Kasım sonuÇları itibariyle, Kasım ayı itibariyle 3.  eyrek oluyor. Bunu Sermaye Piyasası Kurulu mevzuatı çerçevesinde yanlış hatırlamıyorsa 4 veya 6 hafta içinde aŐıklayacak.

KATILIMCI: O zaman bu faaliyet dönemi kırık bitecek.

ERKİN BEY: Kırık bitmek zorunda hem vergi mevzuatı aÇısından hem Sermaye Piyasası Kurulu aÇısından kırık bitmek zorunda evet

KATILIMCI: Teşekkür ediyorum.

ERKİN BEY: Rica ederim.

.....

MADDE 13) Şirketimizin Denetimden Sorumlu Komitesinin de tavsiyesi doğrultusunda, yönetim kurulu tarafından önerilen bağımsız denetçinin seçimi

.....

SALİH BEY: Yönetim kurulunun teklifini oylarınıza sunuyorum. Kabul edenler, etmeyenler oy birliğiyle kabul edilmiştir. Teşekkür ederim. Őu anda yeni denetçi olduğu için o yok bildiğim kadarıyla eski denetçimiz burada

KATILIMCI: Ha Price water house coopers yok yani

SALİH BEY: Tabi yeni denetçi çünkü ama eski denetçimiz burada biraz önce raporu okudu zaten biliyorsunuz.

.....

MADDE 16) Yönetim Kurulu'nun Şirketin bağımsız denetimden geçmiş mali tablolarında yer alan özkaynak kalemlerinden geçmiş yıl zararlarının, Diğer Özkaynak Paylarından mahsup edilmesi hakkındaki önerisinin kabulü, değiştirilerek kabulü veya reddi

.....

KATILIMCI: Benim bir sorum var

SALİH BEY: Tabi buyurun

KATILIMCI: bu 240 milyon hibe ile ilgili bir şey midir? Tesco'nun hibe etmiş olduğu 240 milyon mudur bu?

AFAN BEY: Evet, evet Jack Bey aynen öyle aynen

SALİH BEY: Başka soru yok galiba oylarınıza sunuyorum. Kabul edenler, etmeyenler oy birliğiyle kabul edilmiştir. Teşekkür ederim. Evet hızlıca son maddeye geldik dilek ve temenniler evet buyurun

MADDE 17) Dilekler ve kapanış

.....

KATILIMCI: Dilek ve temenniler konusunda çok kısa bir soru, soru değil de aslında bir temenni şimdi aynı segmentte

AFAN BEY: İsim alabilir miyiz?

KATILIMCI: Pardon Fehmi Reha Tokatlıoğlu aynı sektörde, aynı segmentte ve aynı mahallede 2 tane farklı firmanız var. Ben Özgür Bey'e bu soruyu yöneltmek istiyorum. Aynı segment, aynı mahalle ve aynı yapıda 2 firmanız var. Ne kadar süre bu 2 firmayı bu şekilde götürmeyi düşünüyorsunuz. Benim naçizane araştırmalarımda dünyada hemen hemen bu tür şirket sahipliği yok farklı segmentlerde farklı konularda olabiliyor ama mesela bir örnek en son mağazanız olduğu gibi arada 200 metre var 2 tane hipermarket onlarca bin metrekare alan aynı ürünler aynı fiyatla aynı şekilde satılmakta şu an Migros ve Kipa'da ne kadar süre bu gidişatı götürmeyi düşünüyorsunuz? Samimice bir soru teşekkür ederim.

ÖZGÜR BEY: Teşekkür ederim soru için yani emin olun bu soru yalnızca bize değil eminim şu anda dünya perakendesinde birçok şirkete de sorulacak bir soru 2 tip cevabı var 1. cevap çok samimi düşüncem bu 2 marka şu anda karşı karşıya yıllarca çalışmış eğer her ikisi de para kazanmışsa para kazanmaya devam edebilir. Bitirmedim ama 2 cevabım var dedim. Şimdi 1. cevabım dediğim gibi yani karşı karşıya 2 dükkan, 2 farklı marka yıllarca karşılıklı çalışmış ve

para kazanmışsa karşılıklı demek ki oradaki o potansiyel bunu karşılamış boyutta ve devam edebilir. 2. bakış açısı da şudur: Aynı noktaya aynı kamyon, aynı kamyon, aynı lojistik, aynı altyapı maliyetleri acaba tek noktaya gittiğinde daha randımanlı bir sonuç çıkar mı sorusudur. Bu da tamamen bir mühendislik cevabıdır. Ama takdir edersiniz hani bu cevapları aramadan önce ben ne yazık ki hep dönüp yani bu cümleyi tekrar edeceğim önce Kipa'nın para kazanır hale gelmesi lazım yani sorunuzun arkasında Kipa mağazaları olduğunu varsayarak bunu ifade ediyorum. Eğer mağazalar para kazanır hale gelirlerse bu tipteki değerlendirmeleri çok da objektif yapmak mümkündür. Ama mağazalar pazar kazanmaz durumdaysa zaten bunun tartışılacak pek fazla bir durumu yok para kazanmayan mağaza kapatılır. Net mi yeteri kadar?

KATILIMCI: Tek araya şunu iletmek istiyorum. Evet Kipa ve Migros 2 farklı marka, 2 farklı mağaza, farklı ürünler, farklı fiyat kategorisinde satılmaktaydı. Ama şu an Kipa ve Migros bire bir aynı 2 tane mağaza adı dışında hiç bir şeyin farklı olmadığını sizler de biliyorsunuz. Gerek fiyatlar gerek ürün gerek sistem olarak tamamen aynı 2 firma haline gelmiş durumda. Yani o yüzden sorumu sordum. Dediğiniz gibi olsa Makro Migros örneği olsa tamam ama bu 2 tane farklı maliyetten bahsediyoruz. 100 metre ileride 2 mağazanız olması sizin o bölgedeki cironuzu hiç bir şekilde azaltmaz tam tersine imtiyaz vermiş olduğunuz CarrefourSA'nın gelmesiyle cironuz oldukça büyük bir şekilde düşmeye başlayacak. Bunu siz de herhalde hesaplamışsınızdır Balçova'da özellikle o yüzden bunu sordum. Yani burada 2 firma aynı şekilde gidiyor diye bir şey söz konusu olamaz. Çünkü 2 firma artık tek firma oldu. Ürün yelpazesi olarak siz herhangi bir ürünü Migros'ta da Tansaş, pardon Kipa'da da aynı fiyattan almaktasınız şu an farklı bir ürün kesinlikle bulamamaktasınız. Kipa kendi ürün gamını kapattı. Üretmekte olan birçok ürünü şu an sadece Migros'un ürünlerini satıyor. Sormamın nedeni şuydu Carrefour da rekabete geldiği zaman bundan ne umuyorsunuz? Yani 2 firma ile devam etmek ve merak ettiğim soru bu cevabımı alamadım ama kusura bakmayın. Yani dediğiniz ilk soru doğru olsaydı, ilk yöntem evet 2 farklı firma çalışıyorlar tamam ama şu an 2 farklı firma değil, 2 aynı firmalar. Ben hiç bir şekilde 100 metre ilerideki firmaya gitmek ihtiyacı bulmam ama eskiden bakıyordum. Örneğin eti şuradan alıyordunuz balığı Kipa'dan alıyordunuz. Fakat şu an bire bir aynı şeyler satılıyor. Anlatabildim değil mi ben demek istediğimi?

ÖZGÜR BEY: Ben soruyu gayet net anlatım yani

KATILIMCI: Yani devam etmeleri için bir neden göremiyorum ben siz görebiliyor musunuz?

ÖZGÜR BEY: Ben görebiliyorum o yüzden zaten bu cevabı verdim.

KATILIMCI: Onu duymak istiyorum işte onu duymak istiyorum. Niye gülüyorsunuz rakamsal olarak göremeyeceksiniz. Çünkü yanınıza rekabet geliyor değil mi bölünüyor.

ÖZGÜR BEY: Yanımıza rekabet geldiği takdirde zaten 2 mağaza ile mücadele etmek daha da güçlü kılabilir sizi yani bunun 2 - 2 daha 4 gibi bir cevabını aramayın böyle bir cevap bulamazsınız. Perakende de ama işin özü şudur: Aynı sokak üzerinde 2 tane mağazanız varsa, aynı isim bile olabilir, 2 farklı isim de olabilir. Her ikisi de para kazanıyorsa cümleye böyle

başladım. Her ikisi de para kazanıyorsa bu 2 mağaza yaşamaya devam eder. İster aynı marka ister farklı marka çok bir önemi yok tüccarca bir karar ancak bunlardan bir tanesi para kazanmıyor ise siz orada çok temel bir hesap yapmakla yükümlüsünüz o da eğer bunlardan para kazanmayı kapattığım takdirde ben diğer mağazama daha çok ciro çekebilir miyim? Yok hayır kapattığım lokasyona başka bir rakip girdiği takdirde burada rekabete karşı güç kaybeder miyim? Bu çerçevede alınması gereken lokasyon, lokasyon bir karardır yani buna genel bir reçete beklemeyin. Bunun genel reçetesi olamaz. Çünkü öyle muhitler öyle semtler vardır ki yer bulmak hemen hemen çok zordur. Kaldı ki bu minvalde Rekabet Kurulu zaten bizi bu çerçevede tahmin ediyorum ki belli ilçelerde bu sınırlamayı getirdi. Belli lokasyonlar vardır ki orayı kapatırsınız başka bir caddede yer açmak mümkündür. Dolayısıyla bahsettiğiniz sorunun vaka bazında incelemesinin yapıldığına emin olabilirsiniz. O vaka sayısı üçtür beştir ondur bunlar her biri kendi vakası üzerinden karar verilecektir. Öyle bakmak lazım ama şu anda talihsiz bir kıyaslama yapıyoruz. Çünkü bir tanesi zaten para kazanıyor, diğeri zaten para kaybediyor. Yani şu dönemde bu kıyaslamayı yaptığınız takdirde hemen karar vermeniz lazım bütün mağazaları kapatın mı diyeceğiz.

KATILIMCI: Pardon ikisi de para kaybediyor şu an fahret giderlerinden mi bahsediyorsunuz? Ben ikisinin de para kaybettiğini görüyorum.

ÖZGÜR BEY: Yani şöyle o zaman düzelteyim ifadeyi

KATILIMCI: Migros şu an oldukça yüklü bir kayıpta yeni bilançocu açıklanınca göreceksiniz. Neden o zaman

ÖZGÜR BEY: Ben ifademi o zaman şöyle düzelteyim.

KATILIMCI: Pardon neden o zaman birisi kazanıyor birisi kaybediyor kelimesini defalarca söyleme ihtiyacı duyuyorsunuz? Benim gördüğüm şudur: Naçizane 54 yaşındayım 30 yıllık da tecrübem var banka müfettişiyim. 2 firmanın da bilançolarına baktığınız zaman genç bir arkadaşın da yorumlayacağı gibi para kaybetmekte ve diğer tarafın da çok büyük bir borcu olduğunu görüyoruz. Ve kur farkını da hesaplayınca zaten zararın ne kadar büyümüş olduğunu göreceksiniz 6. aylık bilançoda teşekkür ederim. 2 tarafta para kaybediyor.

ÖZGÜR BEY: Şimdi sorduğunuz sorunun samimi cevabını ilettiğimi düşünüyorum. Sizin sorduğunuz 2. bölümdeki soru benim ifadem perakendecilik literatüründe mağazanın para kazanması diye bir kavram vardır. Bu bilançodaki kar zarardan bağımsız bir kavramdır. Bir mağazanın cirosu vardır, kendine ait giderleri vardır. Bu giderleri düştükten sonra o mağaza tekil olarak herhangi bir finansman giderinden bağımsız olarak tekil olarak o mağaza para kazanır mı kazanmaz mı takip edersiniz. Bütün perakendeciler dünya literatüründe kurumsal olanlar bunun takibini böyle yaparlar. Bilanço kar zararından bağımsız bir analizdir. Benim ifademi lütfen böyle değerlendirin. Aksini zaten ifade etmek böyle bir ortamda çok yanlış olur. Dolayısıyla bu minvalde Migros'un birçok mağazası, çoğunluk mağazası, önemli derecede para kazanmaktadır. Bu konuda da rahat olunuz lütfen Kipa'nın da birçok mağazası para kazanmaktadır. Şu anki çabamız zaten bu sayıyı arttırmak yönündedir. Bu sayılar

artıkça o zaman objektif bir değerlendirme yapma şansımız vardır. Şu anda bu değerlendirmeyi yapmak hangisi lehine, hangisi aleyhine, ikisi lehine de, ikisi aleyhine de yanlış sonuçlara sebebiyet verebilir. Dolayısıyla biraz sabırla beklemekle yükümlüyüz. Öncelikle yönetim, akabinde ortaklarımız biraz sabır etmeleri lazım ki biz bu sistemi kıyaslanabilir, hem raporlamak anlamında, elma elma hem de aynı zamanda takdiri yapabilmek açısından doğru bir sonuca ulaşmakla yükümlüyüz. Önceliğimiz bu zaten

KATILIMCI: Şeyi sormak istiyorum ben Ramazan Özen aynı yerdeki 2 mağazanız var birisi Migros birisi Kipa biz sonuçta Kipa hissesi taşıyoruz, Migros taşıyoruz. Sonuç olarak siz diyelim ki Kipa üvey evlat, az kazanıyor vs. onu mu kapatmayı tercih edersiniz yoksa şu an kafanızda işte Kipa'nın reklamıyla, insana inmesiyle, topluma inmesiyle daha çok kazansın biz de sonuçta kazanalım diye bir gayretiniz olacak mı bundan sonra yoksa nasıl olsa Migros var Kipa var Migros daha çok kazanmış ben Migros ile devam edeyim. Bunu kapatayım mı diyeceksiniz. Sonuçta biz hani Migros ile birebir ortaklığımız yok biz Kipa hissesi taşıyoruz. Öyle bir şey verilmedi bize biz şu andan itibaren ne yapalım. Şimdi Migros hissesi de mi taşımaya başlayalım. Nasıl olsa hani bir şirket yani ortada bir patronlar var bir de 2 tane şirket var, 2 bakkal var. Biz buradan işte buna yatırım yapmışız. Ama aynı sokak içinde burada beklemek şey neyi bekleyeceğiz biz şimdi yani patronlar tamam bunun reklamını yapıyor. Burada daha ucuz satacaklar. İşte BİM ile A 101 ile yarıştıracaklar. Kategori farkı oluşacak. Ama Migros ile Kipa aynı şeyi satacaksa, aynı fiyattan satacaksa ben olsam Migros'a giderim ne işim var hani onda da daha çok beğenirim diye düşünüyorum. Bunda sizin hani bundan sonraki süreçte bir 6 ay sonrası için mesela işte Kipa mağazasını arttırırız. Kipa'yı daha çok reklamla işte segment olarak BİM'in segmentine, A 101'in segmentine indiririz diye böyle bir görüşünüz var mı? Yoksa fiyat politikanız aynı Migros gibi mi olacak?

ÖZGÜR BEY: Evet yakın zamanda zaten Migros'un da Kipa'nın da kendi bütçeleme çalışmaları tamamlandığında bunların çok daha net olacağını sizler de göreceksiniz ve bir takım yatırımcı oturumlarımızda zaten bunları paylaşıyoruz. Hedeflerimiz çerçevesinde ancak kısaca şunu ifade edeyim. Hiç bir perakendeci bir mağazasını kapatmayı tercih etmez. Yani bir mağazanın açılması ciddi bir mücadeledir. O mağazanın organizasyonu, oradaki insanlar, oradaki tedarik sistemi dolayısıyla son dakikaya kadar kapatmamak için çok ciddi mücadele verilir. Bu Migros olsun Kipa olsun bir ailenin evlatları gibidir. Biri başparmağınız biri küçük parmağınız hiç fark etmez hepsi canınızı yakar. Bir kere bu konuda içinizin son derece müsterih olmasını rica ediyorum. Çünkü özünde biz perakendeciyiz ve mağaza açmak üzerine kodlanmışız ve daha çok mağaza açmak istiyoruz ve daha az mağaza kapatmak istiyoruz. Sizin düşündüğünüz kadar karamsar bir tablo olsaydı neredeyse 6-7 aydır bu işin içerisindeyiz epey bir mağaza kapatmış olmamız gerekirdi. Gördüğümüz gibi mağaza falan kapatmadık. Öncelikle birinci tercihimiz mücadele etmektir rekabet ortamında ve bu mücadelenin de reçetesi bellidir. Kimi yerde fiyatlama, kimi yerde büyük mağazacılığın gereklerini haddiyle yerine getirmektir ki ben Kipa'nın bu konudaki mevcut konumunu da oldukça iyi buluyorum. Büyük mağazalar ve bu mağazaların lokasyonları itibarıyla son derece başarılı olduğuna inandığım, başarılı olacağına inandığım lokasyonlarımız var. Ve büyük mağazacılıkta Türkiye'de de söz sahibi

olacağız. Bu minvalde zaten bu satın almayı yaptık. Ve bu çerçevede de genel anlamda baktığımız zaman tekrar tekrar söylüyorum. Bir ailenin fertleridir hepsi birbirinden kıymetlidir. O minvalde yönetilecek emin olabilirsiniz.

SALİH BEY: Teşekkür ederim. Başka soru var mı? Buyurun soru değil de artık dilek ve temenniler

KATILIMCI: Eski bir perakendeci olarak dediklerinize katılıyorum. Fakat arkadaşımın dediğini şöyle de özetleyebiliriz. Mesela şimdi bir kere Kipa'nın Migros gibi bu konuda tecrübesi olan bir firma tarafından alınması, yönetilmesi biz Kipa hissedarları için çok büyük bir avantaj. Fakat ben incelemedim arkadaşımın dediğine göre Migros ve Kipa'da satılan ürünler de birebir aynı deniyor ve fiyatlar da aynı deniyor. Kaldı ki siz Makro'nuz ayrı bir çizgi yani bu ileriye dönük yani Migros ve Kipa tamamen aynı çizgide kalması benim mantığıma göre çok büyük bir avantaj değil. Ama Kipa başka bir kulvara girecekse o zaman bizim için daha faydalı olur diyorum. Şayet Kipa olarak biz kalacaksak, birleşmeyeceksek. Ama çünkü şuna da katılıyorum mesela aynı mahallede 2 tane bir Migros bir Kipa olduğu vakit insanın ayağı Migros'a gidebilir. Yani Kipa 2. plana düşebilir. Yani Makro gibi bu işe devam edeceksek Kipa olarak Anadolu Grubu çatısında Kipa olarak devam edeceksek, birleşmeyeceksek Kipa'nın başka bir kulvara yönelmesi daha mantıklı olmaz mı? Daha lüks konseptte dediği gibi arkadaşın A 101, BİM'ler gibi daha ucuz bir konseptle yani Migros'tan biraz ayrılması gerektiği kanaatindeyim. Ben şayet Kipa olarak özel kalacaksak birleşmeyeceksek diyeceğim budur teşekkür ediyorum.

ÖZGÜR BEY: Yani bunu ben temenni olarak not edelim. Tabi ki neticede işin özünde ancak şuna tekrar kısaca değineyim Kipa'nın oldukça önemli lokasyonlarda oldukça büyük mağazaları var. Takdir edersiniz ki büyük bir mağaza 5-6 bin metre 10 bin metrelik bir mağazada bir Migros mağazasında bulduğunuzdan çok daha fazla çeşit bulabilirsiniz. Dolayısıyla bunların aynı mağaza gibi algılandığı konusunda mutabık değilim. En azından kişisel düşüncem ama esas itibarıyla.

KATILIMCI: Böyle bir şeyler düşünüyor musunuz var mı aklınızda, nihayetinde hepsi tek çatı altında bir kişinin oldu artık diye düşünüyoruz biz?

ÖZGÜR BEY: Biraz önceki sorunun benzeri gibi algılıyorum. Tabi ki bu da bir opsiyondur. Yani bunu düşünmemek açıkçası hani neden ne yaptığınızı bilmemek anlamına gelir. Mutlak bir opsiyondur bu da ama biraz önce söylediğim gibi her ikisinin de şuanda kıymetli hale gelmesi bizim için birinci öncelik. Ve bu kıymetli hale getirmek içinde bizim bir çaba içerisinde olup, önce bir sıkıntılarımızdan arınmamız lazım. Bunların bir kısmı yüksek maliyetler, bir kısmı operasyondaki sıkıntılar, bunları aşındığımız takdirde bu kararları daha sağlıklı verebiliriz. Bunu söylemeye çalışıyorum.

SALİH BEY: Önce arkadaşımıza söz verelim.

KATILIMCI: Çok kısa soracağım.

SALİH BEY: Peki, buyurun?

KATILIMCI: Şimdi, Migros'un Yüzde 50'si Yüzde 60'ı hatta BJK Partners mı diyorsunuz bir şeyindi konsorsiyum yatırım şirketinindi. Şimdi biz Tesco olarak şey Kipa olarak diyelim, biz Migros'un muyuz? Bu Yüzde 100 BNP mi bizim Yüzde 50'mize sahip yani. Oradaki şey nedir yani tam olarak? Biz Türkiye'deki Migros'un muyuz, yoksa genel.

ERKİN BEY: Türkiye'deki Migros.

ÖZGÜR BEY: Türkiye'deki Migros.

KATILIMCI: Türkiye'deki Migros'unuz, diğer Yüzde 50 kısımla alakamız yok yani.

ERKİN BEY: El işaretiyle hayır diyor.

KATILIMCI: Tamam, teşekkürler.

KATILIMCI: Öncelikle kolay gelsin. Hoş geldiniz tekrar. Ediman Bayraktar ben. Şimdi ben Narlıdere ikametliyim, Balçova'yı çok sevdim. Bir önceki oturduğum yerdi o nedenle şeyi merak ettim. Onu sormak istiyorum. Balçova Migros'u kapatmak yerine ki çok sevdiğim bir şeydi. Rakibinin güçlenmesi bağlamında Carrefour'a neden şey yapıyorsunuz tam elinizdeki silahlı karşıya veriyorsunuz. Ve Balçova gibi bir yerde bilmiyorum ben belki çok sevdiğim için Balçova'yı büyütüyorum ama 20 tane mağaza sattınız. Onun dışında kapatıp başka yere açmak opsiyonu dururken, rakip güçlendirmek gibi hani böyle kendi bacağına sıkmak derler ya. Bir ikincisi de borçları veya eksi negatif görünen tabloyu, değiştirebilmek adına gayrimenkullerden satmayı düşünüyor musunuz? Büyük bir gayrimenkul şeyi var çünkü.

ÖZÜR BEY: Biz teşekkür ederiz. Birinci sorunun cevabı son derece net. Bilemiyorum takipte belki de bir sıkıntı oldu. Bu, kesinlikle bizim takdirimiz değil bunu açıkça ifade edelim. Rekabet Kurumu'nun bu satın almaya işlemine izin vermemesi esnasında tespit etmiş olduğu ilçelerden bir tanesi Balçova. Ve bu noktada da kurumla yapılan müzakereler sonucunda ortaya çıkan bir karardır bu yani bizim inisiyatifimizde gelişmemiştir bunu ifade etmemde fayda var. Bizimde canımız acımıştır özellikle de bunu ifade edelim. Diğer sorunuzun cevabı tabii ki neticede nakit yaratmak öncelikli ve bu nakit yaratmanın bir parçası da gayrimenkullerin bir bölümünü değerlendirmektir ki bu konuda çalışmalar yaptığımızı daha önce ifade ettik. Tabii ki Türkiye'nin bugünkü piyasa koşullarında çok hızla hareket edemiyoruz ama esas itibariyle bu da bir opsiyon.

SALİH BEY: Teşekkürler Özgür Bey. Sanıyorum başka soru kalmadı? Bir kere toplantıya katılımınız için teşekkür ederim. Toplantının huzurlu ve karşılıklı anlayış içinde geçebilmesi için bana gösterdiğiniz yardıma teşekkür ederim. Bu konuda yönetimin bana desteğine teşekkür ederim. Umarım karşılıklı olarak her türlü soruyu, kafamızdaki tereddütleri ortadan kaldırma şansına sahip olduk bu toplantı sayesinde. Ben Anadolu Grubu'nun birçok

şirketinde genel kurulu yöneticisi konumuna geldim. Burada da geçmiş toplantılarda uyguladığım yöntemi elimden geldiğince uygulamaya çalıştım. Onun da amacı, karşılıklı bilgilenmektir. Gerçekten, siz senede bir kere şirketin yöneticileriyle karşı karşıya gelip, her türlü soruyu sorup; onun da cevaplarını alma hakkına sahipsiniz. Onun dışındaki yasal haklarınızı da gayet tabii ki kullanma şansına sahipsiniz. Ama burada karşılıklı bu açık görüş, insanların şirkete, hissedarların şirkete, güven sağlamasını sağlayacak önemli bir unsurdur. Bende tarafsızca yönetim kurulu başkanı olarak bunu burada sağlamaya çalıştım. Bana yardımlarınız içinde tekrar teşekkür ederim, saygılar sunarım, sağ olun.