

NUH ÇİMENTO SAN. A.Ş.'NİN 27.03.2014 TARİHLİ OLAĞAN GENEL KURUL TUTANAĞININ 1 NOLU EKİ İLE İLGİLİ CEVAPLARIMIZ

22.04.2014

NUH ÇİMENTO SAN. A.Ş.'nin azlık ortağı PARTAŞ TEKSTİL TİC. A.Ş.'nin (bundan sonra PARTAŞ olarak anılacaktır) 27.03.2014 tarihli 2013 yılı Genel Kurul Toplantısında sorduğu soruların TTK 437. Maddesi kapsamında cevapları aşağıda sunulmuştur.

Ortak değerimiz olan Nuh Çimento San. A.Ş.'yi daha ileriye taşıyabilmek, Türkiye ve Dünyada belli yere gelmiş markamızı koruyup yükseltmek, tüm grup şirketlerine, bu şirketlerin tüm yönetici ve çalışanlarına hep birlikte sahip çıkmak tüm ortaklarımızın sorumluluğunda olduğundan yapılan eleştirilerin de yıkıcı değil yapıcı çerçevede kalması ve yasal haklar kullanılırken bu hususların dikkate alınması temennisini Genel Kurulun takdirlerine arz ederiz.

Partaş tarafından Yönetim Kurulumuza sorulan soruların cevabına geçiyoruz. Sorulan tüm soruların cevapları aşağıdaki açıklamalarda yer almaktadır. Sorulara verilen cevaplar, sıra numarası korunarak düzenlenmiştir.

1- MADDE: TEK KALEMDE PAMUK ENERJİ NEDEN 16,6 MİLYON TL ZARARA SATILDI?

a- Pamuk Enerji neden bir kalemde 16,6 Milyon TL zarara, Bostancı'daki kaçak inşaatın da yüklenicisi olan Haldız İnşaat'a satıldı?

- Pamuk HES projesi, Nuh Çimento Şirketler Topluluğu'nun enerji ihtiyaçlarını karşılamak, üretim faaliyetlerindeki portföyünü büyütmek ve günümüzün gözde sektörlerinden olan enerji sektöründe sürdürülebilir gelir elde etmek için başlatılan bir projedir. Ancak HES projeleri son dönemlerde yasal ve çevresel düzenlemelerden olumsuz etkilenmektedir. HES ihalelerinin revaçta olduğu 2008-2011 döneminde yapılan fizibilitelerin birçoğu bugünlerde maalesef çevre problemleri, yöre halkının tepkisi, maliyetlerine oranla düşen elektrik satış fiyatları ve düşen karlılık gibi sebeplerle sorgulanır hale gelmiştir. Nitekim bu ve buna benzer durumlar sektörü takip edenler tarafından bilinmekte olup kamuoyunun malumudur.
- Nuh Çimento özelinde Pamuk HES şirketi karlılığı ve yapılan inşaat faaliyetleri 2013 yılında tekrar değerlendirilmiştir. Mevzuat kaynaklı problemlere ilaveten yöre halkının tepkisi, inşaatla karşılaşılan maliyet artışları, ilave sermaye gereksinimi, enerji faaliyetlerindeki yüksek borçluluk oranları ve en önemlisi inşaat tamamlansa bile yeni yasal düzenlemeler sonucunda düşen karlılık ile maliyetini dahi geri ödememesi sebepleriyle ya inşaatla devam edilmemesi ya da uygun alıcı çıkarsa şirketin devredilmesi konusu araştırılmaya başlanmıştır. Şirketin satılmasına sıcak bakılmasında şirketin girdiği yükümlülüklerin de değerlendirilmesi etkili olmuştur. Pamuk Elektrik tarafından inşaat için açılan akreditifler, verilen teminatlar, imzalanan sözleşmeler nedeniyle şirket zararının büyüme ihtimali ortaya çıkmıştır. İnşaat işlerinin yavaşlatılması, ara verilmesi veya inşaatla bazı kısımların tam bitirilmemişi olması nedeniyle inşaatla ilgili güvenlik sorunları da olası hale gelmiştir.



- Bu sebeplerle öncelikle bağımsız denetim ve danışmanlık firması KPMG'den şirketin değerlemesinin yapılması istenilmiştir. Firma tarafından gerçekleştirilen değerlendirme çalışmasında, yapılan 24,8 Milyon TL'lik yatırıma rağmen projenin o günkü mevcut ederinin 0-1 Milyon TL (orijinal rakam 0-0,5 Milyon USD) aralığında olduğu belirlenmiştir. Hesaplanan bu değer karşılığında şirketin satılmasının doğru karar olduğu düşünülmüştür.
- Tesisin devri için çeşitli görüşmeler yapılmasına, danışmanlık ve aracılık görüşmeleri yapılmasına rağmen aynı zamanda Pamuk HES müteahhitliğini de üstlenen HALDIZ İnşaat Otomotiv Ltd.Şti.'nden başka devralmak konusunda istekli firma çıkmamıştır. Yapılan pazarlıklar sonucunda, KPMG tarafından Pamuk HES için tespit edilen 0-1 Milyon TL aralığına göre çok yüksek bir değer olan 8,2 Milyon TL bedelde karar kılınmış ve Pamuk HES, Haldız İnşaat'a devredilmiştir. Yapılan bu işlem sonucunda 16,6 Milyon TL'lik satış zararı var gibi görünse de tamamlandığı zaman yeterli karlılığı sağlamayacak olan bir yatırım zamanında devredilerek birçok işletme riski bertaraf edilmiştir. Söz konusu satış ile ilgili EPDK'dan 23.12.2013 tarih ve 39899 sayılı izin ile olur alınmıştır.

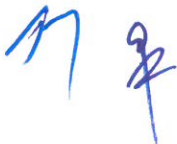
b- Şirket değerlendirme raporunun olduğunu söylemekle birlikte bunu açıklamadı. Değerleme raporuna göre Pamuk Elektrik'in Değeri Nedir ve Nasıl Hesaplanmıştır?

KPMG Akis Bağımsız Denetim ve SMMM A.Ş. tarafından yapılan değerlendirme çalışması sonucunda düzenlenen 10.12.2013 tarihli değerlendirme raporuna göre, şirket değeri 0-0,5 Milyon USD (TL cinsinden yaklaşık 0-1,0 Milyon TL) olarak hesaplanmıştır. Raporda 3 farklı yöntem (Karşılaştırılabilir İşlemler Metodolojisi, Piyasa Çarpanları Metodolojisi ve İndirgenmiş Nakit Akım Metodolojisi) göre şirket değeri çalışılmış olmakla birlikte şirket değeri "İndirgenmiş nakit akımları" yöntemine göre hesaplanmıştır. Buna göre şirketin 49 yıllık lisans süresi boyunca tahmini nakit akımları bugünkü değerine indirgenmekte, böylelikle şirketin gelecekteki nakit akımlarının bugünkü net değeri elde edilmektedir.

c- Neden başka firmalardan teklif alınmadan ya da ihaleye çıkarılmadan enerji ve santral işi ile ilgisiz bir firmaya 39 ay vade ile satıldı?

Sorunun cevabı kısmen önceki açıklamalarda verilmiştir. Tesisin devri için çeşitli görüşmeler yapılmasına, çeşitli firmalarla danışmanlık ve aracılık görüşmeleri yapılmasına rağmen HALDIZ İnşaat Otomotiv Ltd.Şti.'nden başka devralmak konusunda istekli firma çıkmamıştır. Bunun sebepleri arasında aşağıdaki faktörler sayılabilir:

- Şirket satışa çıkarıldığı sırada HES projesi inşaatı halen devam etmektedir. Devam eden bir inşaatın satılabilmesi için, satın almaya istekli olan firmanın aynı zamanda proje yüklenicisi firmayla (Haldız İnşaat) karşılıklı mutabakat kurabilmesi önemlidir. İnşaatın müteakip safhalarında tarafların birlikte çalışma veya sözleşmeyi feshetme imkânları sadece HES inşaatlarında değil, birçok taahhüt işinde de son derece önemlidir. Sözleşmenin feshedilmesi alternatifinde devralacak firma tarafında (eski müteahhide tazminat ödenmesi, yeni müteahhit bulunması, yeni müteahhittin projeyi devralma masrafları vs...) önemli masraflar çıkmaktadır. Bu sebeple potansiyel müşteri olabilecek pek çok firma, henüz tamamlanmamış bir proje için teklif vermemişlerdir.
- Haldız İnşaat'ın kendi iç dengelerini ve satın alma nedenlerini bilmemekle birlikte Haldız tarafında tahmin ettiğimiz Pamuk HES'in satın almaya istekli olmasına ait birkaç pratik fayda



şunlar olabilir. Projenin başka bir firmaya satılması ve Haldız ile yapılan inşaat sözleşmesinin feshedilmesi alternatifinde Haldız İnşaat da önemli zararlara uğrayabilecektir. Haldız tarafından projeye ayrılan gerek makine ekipman gerekse iş gücü kaynaklarının birçoğu yeni bir iş alınana kadar boşa kalıp mali kayba uğrayabilecektir. Ayrıca mevcuttaki inşaatı yarım bırakması itibar kaybına sebep olabilecektir.

- Haldız İnşaat'ın tek alıcı olduğu ve fiyatın da makul olduğu (KPMG değerlendirme raporuna göre 0-1 Milyon TL arasında satış değeri olan varlığın 8,2 Milyon TL değere satılması) bir durumda potansiyel tek müşterinin kaybedilmemesi amacıyla ödemelerde kolaylık sağlanmıştır. Yapılan pazarlıklar neticesinde 8,2 Milyon TL bedel, ilk 3 ayı ödemesiz toplam 39 ay taksite bölünerek çekler alınmıştır. Bu sayede şirket HALDIZ İnşaat Otomotiv Ltd.Şti.'ne devredilmiştir. Nisan ayına ait çek tahsilatı gerçekleşmiştir.

d- Değerleme raporunun bir örneğini bilgi verme yükümlülüğü çerçevesinde tarafımıza verilmesini talep ediyoruz.

Şirketin değerlendirme raporunu ilgili kanun ve mevzuatlara göre birebir yayınlama yükümlülüğü olmayıp, kamuoyunu ve hissedarları bilgilendirmek maksadıyla gerekli açıklamalar 5.11.2013'te ve 26.12.2013 tarihinde KAP 'ta ve internet sitemizde yapılmıştır. KPMG Akis Bağımsız Denetim ve SMMM A.Ş. ilgili raporu 10.12.2013 tarihinde tamamlamış ve şirketimize sunmuştur. Raporun sonuç kısmı aşağıda sunulmuştur.



**Sonuç
Değerleme Çalışması Sonuç Aralıkları**

Bu değerlendirme raporu Pamuk Elektrik Yönetimi'nin KPMG'ye temin ettiği bilgiler doğrultusunda ve halka açık bilgiler göz önünde bulundurularak hazırlanmıştır. Geçmiş doneme ait mali tablolar ve geleceğe yönelik finansal tahminler Müşteri ve Şirket Yönetimi'nce tarafımıza temin edilmiştir. Temin edilen tüm finansal ve diğer bilgilerin tam ve doğru olduğu kabul edilmiştir.

Bu değerlendirme çalışmasında kullanılan yöntemler herhangi bir denetim standardına göre olmayıp tam kapsamlı veya sınırlı bir denetim çalışması içermemektedir. Değerlemede kullanılan mali tahminlerin, Şirket Yönetimi tarafından, Yanbolu HES projesinin üretim kapasitesini ve Pamuk Elektrik'in gelecek mali performansını en iyi şekilde yansıtacak tahminler ve kararlar doğrultusunda hazırlandığı varsayılmıştır. Halka açık bilgilere erişim dışında ayrıca detaylı finansal inceleme veya durum tespit çalışması (due-diligence) gerçekleştirilmemiştir. Geleceğe yönelik tahmini finansal tabloların ve bunların bağlı olduğu varsayımların gerçekleşme ve uygulama sorumluluğu Pamuk Elektrik Yönetimi'ne aittir.

Bulgularımızın Pamuk Elektrik'e, üçüncü şahıslar tarafından yapılabilecek tekliflerin kabulü ya da reddi doğrultusunda, öneri veya tavsiye teşkil etmediği dikkate alınmalıdır.

Sonuç:

Karşılaştırılabilir işlemler yaklaşımı çerçevesinde Türkiye'de faaliyet gösteren HES'lerin yakın tarihli olarak satış ve özelleştirilme işlemleri incelenmiştir. Bu değerlendirme yaklaşımı ile Yanbolu Hes için pozitif bir Şirket değerine ulaşılamamıştır.

Benzer Şirketler yönteminde yurtiçi ve yurtdışı borsalarda faaliyetleri açısından Pamuk Elektrik ile benzerlik gösteren enerji firmaları incelenmiştir. Ancak Yanbolu HES henüz satış ve kar yaratmadığı ve 2016'ya kadar yaratamayacağı için bugün itibarıyla bu yöntemin uygulanmasının uygun olmadığı karar verilmiştir.

İNA metodolojisine göre Pamuk Elektrik'in operasyonlarının %100'ü için hesaplanan **Şirket değeri 0 – 0.5 milyon USD aralığındadır.**★

Duyarlılık Analizi Tablosu ('000 USD)			
		Elektrik birim satış fiyatı (\$cent/kwh)	
Şirket Değeri		7.30	7.60
	9.9%	-179	455
AOSM	10.4%	-919	-322
	10.9%	-1,586	-1,024

Kaynak: Şirket Yönetimi & KPMG Analiz

★ Bu değer aralığı inşaatın tamamlanma yılı ve diğer varsayımlardaki herhangi bir değişiklik durumunda negatife gerilemektedir

2- NUH AY LTD. FAALİYETE HAZIR HALE GETİRİLDİKTEN SONRA NEDEN ŞİRKETİN ZARARINA SEBEP OLACAK ŞEKİLDE UCUZA DEVREDİLDİ?

a- Nuh Ay Ltd.'nin satılmasının nedeni nedir?

- Nuh Ay şirketi ile ilk ortalık düşüncesi 2009 yılında Cezayir’de bulunan potansiyel çimento yatırımı olarak Yönetim Kurulu gündemine gelmiştir. 2010 yılında Gökay şirketi ile ortak yatırım kararı alınmıştır. 2011 yılında Kuzey Afrika ülkelerinde başlayan siyasi gelişmeler sonrasında yatırım kararını tekrar gözden geçirilmiştir ve Yönetim kurulunda gerekli değerlendirmeler yapılarak yatırımın devamının şirket lehine olacağı kararı verilmiştir. Yatırım kararının akabinde düşük öz sermaye konulması amacıyla banka kredisi ile ilerleme kararı verilmiştir. Cezayir Devleti yasalarına göre kurulmuş ve orada mukim SPA SPCC PRODUCTION ET COMMERCIALISATION DE CIMENT adlı şirkete Nuh-Ay Ltd ortaklığıyla iştirak edilmiştir.
- Bunun için Nuh-Ay’a 700,000 TL sermaye ile ortak olunmuş ve bu ortaklıkta bu bedelin dışında herhangi bir harcama yapılmamıştır. Bankalardan alınacak kredilerde diğer ortağın ağırlıklı olarak Cezayir’de faaliyet göstermesi nedeniyle Nuh Çimento kefaletine ihtiyaç duyulmuş, Yönetim Kurulu şirket menfaati ve yararı olacağı düşüncesiyle krediye kefalet vermeyi uygun görmüştür.
- Yatırımın tamamlanması sürecinde Cezayir’de işleyen ağır bürokrasi, kambiyo mevzuatından kaynaklanan kur oynaklığı, Cezayir içinde döviz işlemlerine izin verilmemesi, AB ülkeleri dışındaki ülkelere kota konulması ve yerli ortak zorunluluğu gibi şirketleri yoran ve Cezayir tarafında gerekli şeffaflığın sağlanamadığı pek çok durumun ortaya çıkması üzerine yatırımın uygun teklifler gelmesi halinde devredilmesine karar verilmiştir.

b- Herhangi bir değerlendirme raporu alınmadan satılmasının gayesi nedir?

Konuya ilişkin olarak Pazar araştırmaları yapılmış ve bu araştırmaların sonuçları ile yukarıda açıklanan olumsuzluklar birlikte değerlendirilerek belirlenen fiyatın uygun olduğu sonucuna varılmış ve bu nedenle bir değerlendirme çalışması yaptırılmasına gerek duyulmamıştır. Ayrıca Cezayir’de ülkenin bulunduğu siyasi durum göz önüne alındığında, Arap Bahar’ının yoğun etkilerinin olduğu bir dönemde alınacak herhangi bir değerlendirme raporunun objektif verilerle desteklenmesinin çok güç olacağı, sübjektif pek çok yorumu ve riski bünyesinde barındıracağı kanaati oluşmuştur.

c- Satış bedeli hangi yöntemle belirlendi?

Söz konusu dönemde Gök-Ay inşaat ile satış bedelinin belirlenmesi pazarlık usulü ile tespit edilmiştir. Tespit edilen 11 milyon USD bedelde Nuh-Ay bilançosunda sadece ödenmiş sermaye (Nuh Çimento için 700.000 TL) ve SPA-SPCC iştirak değeri bulunmaktadır.



d- Satış bedeli dolar bazında belirlendiği halde tahsilat tutarları neden TL olarak ve ileri tarihli dört taksit halinde kabul edildi?

Satış bedelinin satış tarihinde fatura kesilmesi ve kamuya duyurulması sırasında (31.01.2013) TL'ye dönüştürüldüğü tespit edilmiştir. Alıcı Gökay İnşaat'ın bir yandan Cezayir'deki yatırımlarına devam etmesi diğer yandan da hisse devir bedelini en erken dört taksitte ödeyebileceğini beyan etmesi sebebiyle satış bedeli dört takside bölünmüş ve vade tarihleri belirlenerek ilgili tarihlere denk gelen dört adet senet kabul edilmiştir. Söz konusu senetler 2013 yılı içinde (Temmuz, Ağustos, Eylül ve Ekim) ödenmiştir.

e- Neden Nuh Ay'daki paylar, açık artırım ya da ihale yolu ile satışa çıkarılmadı?

Şirketlerin devir ve satış süreçlerinde ihale veya açık arttırma yöntemleri Cezayir piyasa şartları açısından gerçekçi bir yöntem değildir. Cezayir mevzuatı gereği Cezayir'deki Kurulu şirketlerin en az 51% hissesi Cezayirli (yerli) ortağa ait olması zorunludur. Bu sebeple devralacak şirketin Cezayirli ortakla da iyi anlaşabilmesi ve onlar tarafından kabul görmesi elzemdir. Nuh-Ay şirketinin iştirakinin bulunduğu Cezayir'de açık ve şeffaf bir pazar olmaması, Cezayir Devleti mevzuatında çimento sektöründe her türlü hisse devri ve ortaklık değişiminin ilgili idarelerinin iznine bağlı olması ve yerel ortak zorunluluğu nedeniyle ihale yapılmamıştır.

f- Hisseleri satıldığı halde Nuh Ay Ltd.'nin Cezayir'deki yatırımları için alınan 22 milyon Euro kefalet riski neden hala Nuh Çimento'nun üzerinde bulunuyor?

Nuh Ay hisseleri devir edildikten sonra ilgili ortak ile devir işlemleri başlatılmış ancak yürüyen yasal süreç oldukça yavaş devam ettiği için raporlama dönemine ilgili kefaletlerin devri yetişmemiştir. Konsolide Mali Tablolar 31.12.2013 itibarıyla hazırlanmış olup bu tarihten sonra, 26.03.2014 tarihinde 5 milyon EURO'luk kefalet sonlandırılmış ve geride 17 milyon EURO'luk risk kalmıştır. Bu risk de ilk planda 8 milyon Euro'ya, daha sonra tamamen ortadan kaldırılınca kadar karşılığında uygun bir garanti alınarak kapatılması planlanmıştır.

g- Riskin giderilmesi için Gökay İnşaat'tan alınan bir teminat ya da garanti var mı? Yoksa gayesi nedir?

Gök-Ay İnşaat'a verilmiş 17 Milyon Euro'luk teminat kefaletine karşın şirketten 22 milyon Euro'luk 3 adet senet alınmıştır. Senetlerde Gök Ay şirketinin hâkim ortağı Şükrü Teniş'in ilave olarak şahsi kefaleti bulunmaktadır.

h- Nuh Ay Ltd. 'nin yüzde 46 hissedarı olduğu yıllık 720 bin ton kapasiteli öğütme tesisini kuran SPA SPCC şirketi bu satış esnasında ne oldu? Satışa bu firmanın değeri dâhil edildi mi?

Nuh Ay Ltd.Ştd.'nin bilançosunun ana değeri anılan SPA SPCC şirketinin değerinden oluşmaktadır. Bahse konu iştirak dışında önemli bir varlığı bulunmamaktadır. Dolayısıyla satış bedeli ağırlıklı olarak bu iştirakin satış değerini yansıtmaktadır.

17

3- BOSTANCI OTEL İNŞAATI İLE İLGİLİ SORULAN SORULARA CEVAPLARIMIZ AŞAĞIDAKİ GİBİDİR.

- Üç Bloktan oluşan Bostancı'daki yatırımımızın inşaatı tamamlanmış ve B Blok iskânı 11.03.2014 tarihinde Ataşehir Belediyesi tarafından verilmiştir. 24 Mart 2014 tarihinde 5 yıldızlı Dedeman Bostancı Oteli açılarak, hizmete girmiştir.
- İnşaat ruhsatına konu olan proje ile uygulama projesi arasındaki farklılıklar, her şey proje aşamasında öngörülemediği için zaman içerisinde oluşmuştur. Bu farklılıklar da tadilat projesi verilerek Ataşehir Belediyesi tarafından ruhsata bağlanmıştır. Bostancı projesi henüz inşaat halindeyken Dedeman Otelcilik ile görüşülmüş ve kendilerinin birtakım özel imalat istekleri sebebiyle projede kısmi tadilatlar yapılmıştır. Bu değişiklikler sebebiyle otelin test edilebilir duruma gelmesi 2014 Ocak ayını bulmuş ve iskâna ancak bu değişiklikler tamamlandıktan sonra başvurulmuştur.
- Ataşehir Belediyesi'nden 11.03.2014 tarihinde iskân alındıktan sonra bina Dedeman'a teslim edilmiştir. 24 Mart 2014 tarihinde 5 yıldızlı Dedeman Bostancı Oteli açılarak hizmete girmiştir. Gerek yerel seçimler, gerek Dedeman'ın proje tadilat istekleri sebebiyle otel açılışı hedeflenen tarihten iki ay geç açılmıştır. İnşaat ve taahhüt sözleşmelerinde tarafların karşılıklı istekleri sebebiyle bu tip gecikmeler her zaman olabilmekte; gecikmenin sebebini tek bir tarafa veya tek bir olaya veya tek bir kişiye bağlamak doğru değildir. Taraflar karşılıklı güven esasları çerçevesinde çalışmaya devam etmektedir.
- Otelin teslim tarihi olan 27 Mart 2014 tarihi itibarıyla kiracıdan kira bedeli tahsil edilmiştir. Diğer yandan otel işletmecisi olan kiracı Dedeman'a herhangi bir tazminat ödenmemiştir. Ayrıca Ataşehir Belediyesi tarafından uygulanan herhangi bir cezai müeyyide yoktur.

4- YÖNETİM, YETKİSİ OLMADIĞI HALDE İSTEDİĞİ KİŞİLERE BOL KESEDEN PARA DAĞITILARAK ŞİRKETİ ZARARA UĞRATTI MI?

Şirketten ayrılan Eski Yönetim Kurulu Başkanı Atalay Şahinoğlu'na ödenen tazminat miktarı ile ilgili sorulara verilen cevabımız aşağıda verilmiştir.

Büyük şirketlerde üst düzey yöneticiler için prim sistemi yaygın bir uygulamadır. Atalay Şahinoğlu şirkette görev yaptığı süre içinde herhangi bir şekilde prim almamıştır. Piyasa gelenekleri, üst düzey yönetici riski, şirketteki 14 yıllık çalışma süresi dikkate alınarak ve özellikle yönetim sürecinde şirketin kar yapısı ve emekleri gözetilerek ilgili kişiye görev yaptığı şirketler bazında ikramiye ödenmesi kararlaştırılmıştır. Bu bağlamda Nuh Çimento San. A.Ş. tarafından Atalay Şahinoğlu'na 240.000 TL tutarında ikramiye ödenmesi yönetim kurulu kararına bağlanmıştır. Bu tutar ilgisine TTK'nin 374.maddesi kapsamında Yönetim Kurulu takdirine dayanarak ve 06.03.2013 tarihli yönetim kurulu kararına bağlanarak "Genel Koordinatörlük görevlerine istinaden yapmış olduğu hizmetler karşılığı" olarak ödenmiştir. Nuh Beton şirketinde de aynı gerekçe ile 240.000 TL tutarın net ikramiye olarak ödenmesi yönetim kurulu kararına bağlanmış ve ödenen ücretin "Genel Koordinatörlük görevlerine istinaden yapmış olduğu hizmetler karşılığı" ibaresi ile kendisine ödenmiştir. Aynı gerekçelerle Nuh Enerji 160.000 TL ve Nuh Yapı 'da ise 160.000 TL ödeme yapılmıştır.

13

5- ŞİRKET ESAS FAALİYETİ İLE DEĞİL ANCAK İŞTİRAK GELİRİ VE VARLIK SATIŞI İLE KARINI ARTTIRDIĞI DOĞRU MU?

- a- Gelir tablosunda yer alan faaliyet karının içinde yer alan 41 milyon TL diğer faaliyet gelirleri ve 95 milyon TL diğer faaliyet giderleri kalemlerinin içeriğinde neler bulunuyor? Kalem kalem döküm verilmesi halinde bilanço daha anlaşılır olacaktır.

Yıllık faaliyet raporun ve Kamuya duyurulan Finansal Tabloların 21 nolu dipnotları bölümü olan "Esas Faaliyetlerinden Diğer Gelirler" ve "Esas Faaliyetlerinden Diğer Giderler" bölümünde (faaliyet raporunun 94.sayfası) ilgili kalemlerinin detayları bulunmaktadır. Ayrıca raporun 8,9 ve 15 nolu notlarında da alt detaylar bulunmaktadır. Bu raporlar 5 Mart 2013 tarihinde KAP ve internet sitemizde kamuoyuna duyurulmuştur.

- b- Bu kalemlerin içinde yer alan iştirak ve yatırımlardan hangilerinden ne miktarda gelir ve gider bulunuyor?

Esas Faaliyetinden diğer gelirler ve giderler bölümünde iştiraklerden; Rusya ile ilgili 24,1 milyon TL alacak karşılık gideri, Nuh Beton ile ilgili 23,2 milyon TL dava ve alacak karşılık giderleri ve Nuh Enerji'den 5,8 milyon TL değer düşüklüğü giderleri bulunmaktadır. Bu bölümde iştiraklerden gelen gelirler bulunmamaktadır.

- c- Kısa ve uzun vadeli finansal borçlar 53 milyon TL azalmışken finansal giderlerin faizi neden 27 milyon TL'den 56 milyon TL'ye çıkmıştır?

- Gelir Tablosunun "Finansal gelirler ve finansal giderler" bölümünün 23 no.lu dip notuna bakıldığında faiz giderlerinin 21.535.433 TL'den 16.282.195 TL'ye düştüğü görülmektedir. Dipnotlarda da görüldüğü gibi kredilere ait faiz giderleri 2013 yılında 2012'ye göre 5.253.238 TL ve %32 oranında azalmıştır.
- Diğer önemli bir konu ise; finansal gelir ve giderlere netleştirilerek bakıldığında 2012 yılında kredilerde net kur farkı 19,0 Milyon TL GELİR vermekte iken 2013 yılında döviz kurlarındaki artış nedeniyle kredilerdeki net kur farkı 28,9 Milyon TL GİDER oluşturmıştır. İki dönem arasındaki finansal gelir ve giderlerin net değişimi en önemli sebeptir.

6-BAĞLI ORTAKLIK VE İŞTİRAKLERİN MALİ TABLOLARI TARAFIMIZA VERİLMEYEREK OLASI USULSÜZLÜKLER GİZLENMİŞ OLMUYOR MU?

Bu şirketlerin gelir gider tablolar ile bilançolarının bir örneğini talep ediyoruz?

Konsolide bilançoda Nuh Çimento'nun haricinde ayrıca 12 bağlı ortaklık ve 8 iştirak yer almaktadır. Nuh Beton, Nuh Gayrimenkul ve Nuh Enerji gibi sermayesi 100 Milyon TL'yi aşan şirketler bulunmaktadır. Şirketimizin borsada ilan ettiği finansal tablolar tüm grup şirketlerinin konsolide sonuçlarını içermektedir. Bununla birlikte mali tabloların açıklayıcısı olarak hazırladığımız Finansal Dipnotlarda da Bölümlere göre raporlama kısmında Nuh Grubunun faaliyet gösterdiği sektörlerle ait özet finansal veriler yer almaktadır. TTK 437. Madde uyarınca bilgi alma hakkı kapsamında yapılması gereken tüm bilgilendirmeler gerek faaliyet raporumuzda gerekse finansal tablo ve açıklayıcı dipnotlarda yer almaktadır.

17
SP

7-RUSYA'DAKİ İŞTİRAKLERİMİZ İLE İLGİLİ OLARAK SORMUŞ OLDUĞUNUZ SORULARA VERMİŞ OLDUĞUMUZ CEVAPLAR AŞAĞIDIR.

- **Rusya'daki iştiraklerle ilgili olarak zarara neden olan şirket içindeki sorumlular hakkında yapılan bir inceleme var mı? Zararın tazmini yönünde bir girişim bulunuyor mu?** Yönetim kurulunda alınan ticari kararlar uyarınca yapılan yatırımlardan beklenen sonuçların alınmamasına ilişkin konu değerlendirilmiştir. Şirket yetkililerinin herhangi bir kastı tespit edilmediğinden işlem başlatılmamıştır. Rusya ile ilgili olarak; Rus ortağın ortaklıktan ayrılma taleplerine karşı düzenlenen protokole uymaması ve hukuk dışı uygulamalara başvurusu nedeniyle birçok dava açılmıştır. 2012 yılı Haziran ayında Türkiye ve Rusya'da hukuk ve alacak davaları, 2013 Aralık ile 2014 Ocak aylarında ise yine Türkiye ve Rusya'da alacak davaları açılmıştır.
- **İştiraklerle ilgili Rus ortağa açılan çeşitli davaların olduğu ifade edilmekte. Açılan dava sayısı nedir? Konuları Nedir?** Rus Mahkemeleri nezdinde toplam beş dava açılmıştır. Rusya'da iştiraklerle ilgili olarak Türk Mahkemelerinde açılan iki dava söz konusudur. Bunlardan ilki Rusya'da mukim Trade Port A.Ş ve bölünen şirketler ZAO Mezhdunarodniy Donskoy Port ve ZAO Globus'a karşı ikincisi ise Kovcheg LTD şirketine karşı İstanbul Mahkemelerinde açılmıştır. Davaların konuları tazminat, alacak ve şirketlerdeki ortaklık haklarına ilişkindir. İstanbul Mahkemelerinde açılan davalar derdest olup yurtdışı tebligat aşaması devam etmektedir.
- **Rusya'da hukuki süreç devam etmekte olup, davalar derdesttir.**
- **Yasal işlemlerle ilgili yapılan masraf tutarı nedir?** Devam eden tüm davalar ile ilgili yasal masraflar ve vekâlet ücretlerinin tamamı Mart 2014 sonu itibarıyla Türkiye'deki davalar için 170.694 TL ve Rusya'da devam eden davalar için ise ödeme günündeki döviz kuru ile 1.306.245 TL olup, toplam 1.476.939 TL'dir.

8-ÇİMENTO VE BETONUN KALİTESİNİ DÜŞÜRME YÖNLÜ BİR ÇALIŞMA VAR MIDIR? VARSA GEREKÇESİ NEDİR?

Satışa sunulan Çimento Kalitesi, Türk Standartlarının kabul ettiği Avrupa Çimento Standartlarına uygundur. Çimento dayanımları mevcut standartların %30-35 üzerinde olarak piyasaya sunulmaktadır. Çimento ve beton kalitesinde herhangi bir düşme olmadığı gibi marka değerimizi arttırma yolunda, ürün ve hizmet kalitesi artırılarak müşteri memnuniyetini sağlanmaktadır.

Partaş grubunun sarf ettiği bu ifadeler bilgilendirme talebinin dışına taşmakta ve şirket yönetimini zan altında bırakmaktadır. Hukuki tüm haklarımız saklı kalmak kaydıyla bu ifadeleri tekzip ediyoruz.

↑
93

9- STRATEJİK OLARAK AVANTAJLI KONUMDA OLAN NUH ÇİMENTONUN BÖLGESİNDEKİ BÜYÜK İHALELERİ ALAMAMASININ İZAHI VAR MI?

a- Mevcut avantajlara rağmen her iki firmanın satış yönlü bir girişim ve kaygısının olmamasının nedeni nedir? Tüm Büyük ihaleleri rakiplerin alması sadece şans ya da tesadüfle açıklanabilir mi?

- Büyük projelerde talepler Hazır Beton alım ihalesi olarak açılmaktadır. Beton piyasasındaki rekabetçi ve maliyeti yüksek olan işler veya kar edilemeyen bölgelerden çekilip, daha efektif ve kar edebildiğimiz, özellikle proje tesislerine doğru bir strateji geliştirilmiştir. Bunun sonucunda da performans grafiğimiz, pozitif yönde değişmeye başlamıştır. Bu anlamda verimsiz olan tesislerin kapatılması, düşük kar marjıyla satış yapılan operasyonlardan çıkılması, mevcut tesislerin daha verimli çalıştırılarak kapasite kullanım oranlarının maksimize edilmesi uyguladığımız temel stratejilerdendir. Amacımız Nuh Betonu en verimli ve karlı şekilde çalışır hale getirmektir. Büyük projelerdeki kırıci rekabet, ilgili projeleri karlı olmaktan çıkarmaktadır.
- Buna rağmen Nuh Beton belirli karlılık seviyelerinden fedakârlık etmeden İstanbul'da yapılmakta olan birçok önemli projede yer alma stratejisine devam etmektedir.

b- Bu ihalelerin alınamamasıyla ilgili bir araştırma ya da sorgulama yapıldı mı?

Soruda bahse konu ihale ve detayları verilmediği için genel olarak cevaplanacaktır. Bu çerçevede büyük işler ve sonuçları konusunda Yönetim Kurulu'na gereken bilgiler verilmektedir.

c- Rakip firmaların, aleyhlerine yani zararına olacak şekilde fiyat indiriminde bulunma olasılığını gerçekçi buluyor musunuz?

Soruda rakip firma ve detaylar verilmediği için bu soru genel olarak cevaplanacaktır. Bu çerçevede halka açık, sürekli denetlenen şeffaf bir şirket olarak belli bir kar marjının altında satış yapılmaması esastır.

10- ŞİRKETİN VARLIKLARI GÜNÜ KURTARMAK ADINA YOK PAHASINA SATILDIĞI ELEŞTİRİSİNE CEVABINIZ NEDİR?

a- Kara delik haline gelen giderleri düşürme yönünde herhangi bir adım atılmadığı halde sırf firmanın karını yüksek gösterebilmek amacıyla iki iştirak ile arsanın satıldığı iddiası doğru mu?

2013 yılında kârlı olmayan tesisler kapatılma yoluna gidilmiş dolayısıyla maliyetler ve genel giderler düşürülmüştür. Bu doğrultuda önceki yıla göre ciro %4 azalırken, üretim maliyeti %7, faaliyet giderleri ise %5 oranında düşmüştür. 2013 yılında enflasyondaki artış oranı da dikkate alındığında şirketimizin maliyetleri ve giderleri düşürme yönünde politikalar uygulamakta olduğu görülmektedir. 2013 yılı içerisinde 5 arsanın satışı yapılmış olup ancak bu satışlar firmanın kârını yüksek göstermek için yapılmamıştır.

17 9

b- Eğer aksini iddia ediyorsanız iştiraklerin ve arsanın satılma gerekçesi nedir?

2013 yılında şirket yöneticilerimiz ve yönetim kurulumuz tarafından tartışılarak, şirketlerimiz portföylerinde bulunan, verimsiz emlak ve arsaların değerlendirilerek satılması kararı benimsenmiştir. Satılan her arazi ile ilgili en az 2 adet SPK lisansına sahip bağımsız şirketten ilgili değerlendirme raporları alınmış ve satış fiyatları bu bedellerin üzerinde pazarlıkla belirlenmiştir.

Satışı Yapılan 4 adet arsa hakkında bilgiler;

- **Bostancı Arsası:** Nuh Beton şirketimize ait olan ve 17 yıldır Bostancı Sanayi Sitesi içerisinde atıl durumda duran ve yol ile bütünleşmiş bulunan 228 m² arsanın satışı yapılmıştır. Söz konusu arsa 17 yıldır şirket aktifinde beklemekte olup şirketimize ekonomik katkı sağlayacak potansiyeli bulunmaması nedeniyle devir yapılmıştır. Arsa 585.000 TL'ye satılmıştır.
- **Tuzla Arsası:** Nuh Beton şirketimize ait olan ve bölgedeki beton satış potansiyelinin düşmesi nedeniyle tesis kârlı olmaktan çıkmıştır. Dolayısıyla şirket tarafından tesisin kapatılması kararı alınmıştır. Atıl duruma düşen tesis arsası başkaca bir yatırım düşünülmemesi sebebiyle kârlı olarak satılmıştır. Arsa 12 milyon USD 'ye satılmıştır.
- **Çorlu Arsa Satışı:** Nuh Çimento ve Nuh Yapı'ya ait 1997 yılından bu yana atıl bekleyen yedi adet 119,950 m² gayrimenkulün Nuh Çimento'ya ait 2 adedi (22.381 m²) başkaca bir yatırım düşünülmemesi sebebiyle kârlı olarak satılmıştır. Söz konusu arsalar 1.311.000 TL ve 1.963.174 TL olarak ayrı ayrı kişilere satılmıştır.
- **Büyükçekmece Arsa Satışı:** Nuh Çimento'ya ait ve İstanbul Büyükçekmece'de bulunan ve 1994 yılından bu yana aktifimizde bulunan ve atıl durumda bekleyen 5.508 m² arazi başkaca bir yatırım düşünülmemesi sebebiyle kârlı olarak satılmıştır. Arsa 5.680.050 TL'ye satılmıştır.

c- Elde edilen ya da edilecek olan gelir nerede kullanılmış ya da kullanılacaktır?

Satışlardan elde edilen fon, şirketlerin finansal yapısının güçlendirilmesi amacıyla kullanılmıştır. Ayrıca satış karının %75 tutarı Kurumlar Vergisi avantajı kullanılması amacıyla, 5 yıl boyunca özel fonlarda bekletilerek vergisel avantajlardan yararlanılmıştır.

11- DEMİR CEVHERİNİN HALA PAHALIYA ALINMASININ GEREKÇESİ NEDİR?

Geçtiğimiz yıl genel kurulda demir cevheri 70 TL'ye alınırken fiyatın yüksek olduğu ve 52 TL'ye ürün olduğu dile getirilmişti. Buna rağmen şu anda demir cevherinin 86 TL'den alındığı söylenmekte. Eğer bu maliyet doğruysa neden hala yüksek bedelle alınıyor?

Demir cevherinin çimento hammaddesi içinde kullanılması için belli teknik özelliklere sahip olması gerekir. Bunların başında demir cevheri içindeki Fe₂O₃ oranı ve nem, proses verimliliği için önemli yer tutmaktadır. Kullanmakta olduğumuz demir cevherinde Fe₂O₃ oranı minimum %55, nem oranı ise maksimum %20 oranındadır. Bu oranlar daha az demir cevheri kullanımına ve sisteme daha az yabancı madde girmesini sağlamaktadır. Tenör düştükçe daha fazla demir cevheri ilave edilmek zorundadır. Tedarikçi firmanın tercih edilmesinin en önemli sebebi demir cevherini ihtiyaç duyulduğunda fabrika üretim hattında günlük olarak teslim etmesi nedeniyle

stok maliyetini sıfıra indirmesidir. Bu durum yağmur sularının stoktaki demir cevherini sürükleyerek karada ve denizde çevre kirliliği yaratma olasılığını tamamen ortadan kaldırmaktadır. Bahse konu firmanın fiyat artışları, yapılan bu açıklamalar doğrultusunda ve akaryakıt fiyatlarındaki artışlar gözetilerek kabul edilmiştir. Alternatif hammadde kullanımı arttırılarak daha az demir cevheri kullanımı planlanmaktadır.

12- SATINALMADAKİ “ŞİŞİRİLMİŞ FATURALAR” İDDİASINA YÖNELİK BİR İNCELEME YAPILDI MI?

Öncelikle Partaş grubunun sarf ettiği bu ifadeler bilgilendirme talebinin dışına taşmakta, şirket yönetimini, çalışanlarını ve tedarikçilerini zan altında bırakmaktadır. Hukuki tüm haklarımız saklı kalmak kaydıyla bu ifadeleri tekzip ediyoruz.

a- Şirketin önemli girdi kalemlerinden olan kömür ve demir cevheri alımlarında neden ihale yolu tercih edilmiyor?

Şirketimiz her türlü malzeme ve hammadde için ihale ve teklif alma yöntemini tercih etmektedir. Kömür alımlarında da bu yöntem izlenmektedir. Kömür alımlarında kapalı zarf usulü firmalardan ihale teklifleri alınmakta ve ihale üst düzey yöneticilerden oluşan bir komisyon eşliğinde yapılmaktadır. İlgili zarflar açılmadan kimsenin gelen tekliften haberdar olmadığı bu sistemde gelen teklifler teknik, lojistik, tedarik, ödeme, vade, satıcı kredibilitesi gibi çeşitli açılardan irdelenmektedir. Uygun teklifler arasında değerlendirmeler yapılmakta ve şirket menfaatleri açısından en optimum şartları sağlayan firmalardan alımlar gerçekleştirilmektedir. Rekabet koşulları daha da fazla arttırılarak ihalelerin yapılması çalışmaları devam etmektedir.

Demir cevheri tedariki ile ilgili olarak yukarıdaki 11.maddede gerekli açıklamalar yapılmıştır.

b- Satın almada üst yönetimden birilerinin şirketi zarara uğratacak şekilde ve komisyon karşılığı alımlarda bulunduğu bilgisi doğru mudur?

Bu soru soyut ve dayanağı olmayan bir sorudur, böyle bir durum bulunmamaktadır. Şirket satın alma politikası, tüm tedariklerde açık ve kapalı teklif alma yöntemiyle, şeffaf, ilgili ve yeterli tüm tedarikçilerin daveti ve katılımı ile ve rekabete dayalı bir satın alma süreci uygulamaktır. Şirket ihtiyacı olan satın almalarda şirketin üst ya da herhangi bir kademesinden herhangi birinin yönlendirmesi ya da komisyon alması söz konusu değildir. Bu aşamada herhangi bir şirket yetkilisinin veya şahsın rekabet ortamını bozacak bir etkisi veya yönlendirmesi mümkün değildir. Satın alma süreçlerinde alınan tüm teklifler ve sipariş kriterleri satın alma dosyalarında mevcuttur.

c- Satın Almanın başına getirilen sonradan çıkarılan Fatih Çıtan'ın şirkete şişirilmiş fatura soktuğu iddiası doğru mudur? Bu konuda ne gibi işlemler yapılmıştır?

Söz konusu iddiada bahsedildiği gibi bir olay veya durum gerçekleşmemiştir. Şirketimizde geçmişte çalışmış, gelecekte çalışacak veya mevcutta çalışan kişilerle ilgili sübjektif duyumlara dayanan ve gerçekliği bulunmayan ithamlarda bulunulmasını tasvip etmiyoruz. Bu tip ithamlar, şirket yönetimini, çalışanlarını ve tedarikçilerini zan altında bıraktığı gibi Nuh Grubu'nun marka değerine ve tüm hissedarımızın menfaatine zarar vermektedir.

13- ÜRÜN SATIŞLARINDA ŞİRKETİN ZARARINA OLACAK ŞEKİLDE KOMİSYON KARŞILIĞI İNDİRİMLER YAPILDI İDDİASI DOĞRU MU?

Öncelikle Partaş grubunun sarf ettiği bu ifadeler bilgilendirme talebinin dışına taşmakta, şirket yönetimini, çalışanlarını, bayilerini ve müşterilerini zan altında bırakmaktadır. Hukuki haklarımız saklı kalmak kaydıyla bu ifadeleri tekzip ediyoruz.

- a- Ürünlerin satışından dolayı komisyon alan var mıdır? Bu konuyla ilgili bir inceleme ya da araştırma yapılmış mıdır? Yapılmış ise sonucu nedir? Yapılmamış ise gerekçesi nedir?

Ürün satışından dolayı komisyon alan bulunmamaktadır.

- b- Müdürler ve şefler; eski yönetim, yeni yönetim ve Gökhan Bey'in adamları şeklinde gruplaşmaya gittikleri ve bu şekilde adeta ikilikler arasında gerilim ve çekişmenin yaşandığı bir ortamın oluştuğu doğru mudur?

Nuh Grubu, kurumsallaşmanın sağlanması, şeffaflığı artırılması, sürdürülebilir karlılığın sağlanarak global bir şirket olma yolunda büyümektedir. Yeni yönetim, ülkesel ve dünya ölçeğine uygun rekabette öne geçilmesi için modern yönetim tekniklerini şirketlerimizde başarıyla uygulamaktadır. Bu anlamda "stratejik önceliklere yönelme", "katma değersiz işlerden çekilme", "basitleştirme ve sadeleştirme", "verimlilik ve karlılık", "maliyet ve fayda", "hedeflerle yönetim", "personel performans değerlendirme", "detay analiz, doğru karar", "ortak akıl, ortak sorumluluk", "matriks organizasyon" tarzı yönetim teknikleri uygulamaktadır. Şirket yönetimi olarak her türlü gruplaşmaya, her türlü ayrımcılığa karşı olduğumuzu bildiririz.

- c- Yönetim Kurulu üyelerinin kendilerine yakın müdürlere ve şeflere talimatlar verdikleri, bu şekilde üst yönetimdeki dürüst yöneticilerin arada kaldığı, iş yapamaz noktaya geldikleri, çalışma performanslarının ve moral motivasyonlarının kalmadığı bilgisi doğru mudur?

Bu şekilde bir uygulama söz konusu değildir. Şirketimizde yeni yönetim ile birlikte en çok üzerinde durduğumuz husus kurumsallaşmadır. Bu nedenle üstten alta doğru gidecek hiyerarşik emirler, önceden belirlenmiş görev ve yetki/sorumluluk çizelgeleri ile belirlenmektedir.

14- GRUPLAŞMAYA DÂHİL OLMAYAN DÜRÜST VE ÇALIŞKAN PERSONELİN İŞTEN ÇIKARILDIĞI İDDİASI GERÇEK Mİ?

Partaş grubunun sarf ettiği bu ifadeler bilgilendirme talebinin dışına taşmakta, şirket yönetimini ve çalışanlarını haksız şekilde zan altında bırakmaktadır. Hukuki haklarımız saklı kalmak kaydıyla bu ifadeleri tekzip ediyoruz. Soruya konu edilen iddialar doğru değildir. İş Kanunu hükümleri çerçevesindeki haklar gözetilmek suretiyle, şirketler ve çalışanları iş aktini diledikleri kadar sürdürmekte veya diledikleri zaman feshetmekte serbesttirler. Belli periyotlarda kadroların gençleştirilmesi ve yenilenmesi, yeni bakış açılarıyla birlikte şirketlere ivme kazandıracağından tüm kurumsal şirketler takdiren bu tür değişikliklere gitmektedirler.

17

15- ŞİRKET İÇİNDE GRUPLARIN OLUŞTURDUĞU MEKANİZMALARA UYUMLU KİŞİLERİN İŞE ALINDIĞI İDDİASI DOĞRU MU?

Öncelikle Partaş grubunun sarf ettiği bu ifadeler bilgilendirme talebinin dışına taşmakta, şirket yönetimini ve çalışanlarını zan altında bırakmaktadır. Hukuki tüm haklarımız saklı kalmak kaydıyla bu ifadeleri tekzip ediyoruz.

a- Yeni İnsan Kaynakları Müdürü Halil Can'ın daha önce çalıştığı Ford firmasında dolandırıcılık iddiası ile hakkında şikâyet olduğu ve halen yargılandığı bilgisi doğru mudur?

Söz konusu iddia gerçeği yansıtmamaktadır. Her çalışanın işe alınmasında uygulanan mutata prosedür bu personelimiz için de uygulanmıştır. Sabıka kaydına bakılmış, referansları ile görüşülmüş ve sonrasında işe alınmıştır. Ford Otomotiv San. A.Ş. firması (Ford) tarafından hakkında açılan bir dava bulunmamaktadır. Halil CAN, Nuh Grubu'na 2013 Haziran ayında katılana kadar kariyerinde Ford firması öncesi ve sonrası Türkiye'nin lider birçok firmasında üst düzey yöneticilik yapmıştır. Şirketimizde hâlihazırda çalışan kişilerle ilgili sübjektif duyumlara dayanan ve gerçekliği bulunmayan ithamlarda bulunulmasını tasvip etmiyoruz. Bu tip ithamlar, şirket yönetimini ve çalışanlarını zan altında bıraktığı gibi Nuh Grubu'nun marka değerine, tüm ve hissedarımızın menfaatine zarar vermektedir.

b- Eğer doğruysa böylesi şaibeli bir kişi neden firmaya önemli bir pozisyonla getirilmiştir? Bu kişi kimin referansı ile işe alınmıştır? Eğer hakkındaki iddia doğru ise neden hala personel müdürü gibi önemli bir pozisyonda tutulmaktadır?

Önceki cevapta da belirtildiği üzere bu iddia gerçeği yansıtmamaktadır. Her çalışanın işe alınmasında uygulanan mutata prosedür bu personelimiz için de uygulanmıştır. Sabıka kaydına bakılmış, özgeçmişinde belirtilen profesyonel referansları ile görüşülmüş ve sonrasında işe alınmıştır.

16- ŞİMDİKİ BAŞBAYİ NEDEN ÖNCE GÖNDERİLDİ SONRA BAŞ TACI EDİLDİ?

Öncelikle Partaş grubunun sarf ettiği bu ifadeler bilgilendirme talebinin dışına taşmakta, şirket yönetimini, çalışanlarını, bayilerini ve müşterilerini zan altında bırakmaktadır. Hukuki tüm haklarımız saklı kalmak kaydıyla bu ifadeleri tekzip ediyoruz.

a- Sami Kumseri'nin bayilikten atılma ve sonradan başbayi yapılma gerekçesi nedir?

Nuh Çimento'da Baş Bayilik sistemi yoktur. Söz konusu şahsın bayilikten atılması söz konusu değildir. Söz konusu şahsa yaptığımız satışlarda belirli dönemlerde artma ve azalma olmuştur. Bahsi geçen bayimizin 13 Ocak 2014 tarihinde vermiş olduğu yazılı isteği ile bayilik sözleşmesi 2014 son çeyreğine kadar bitirilecektir.

b- Genel Müdür Yardımcısı Levent Topaç'ın Şirketin doğrudan sahip olduğu müşterilerini bu kişiye yönlendirerek Firmayı zarara uğrattığı bilgisi doğru mudur?

Yeni kurulmuş ve ilk defa mal alan firmalar bahsi geçen firma kanalıyla mal alımına başlamışlardır. Piyasada mevcut firmalardan olup alımlarının %90-95 ini rakiplerimizden temin eden firmaları Nuh Çimento'ya yönlendirerek pazar payımızı artırmıştır.

↑

Şirketimizde geçmişte çalışmış, gelecekte çalışacak veya mevcutta çalışan kişilerle ilgili sübjektif duyumlara dayanan ve gerçekliği bulunmayan ithamlarda bulunulmasını tasvip etmiyoruz. Bu tip ithamlar, şirket yönetimini, çalışanlarını ve müşterilerini zan altında bıraktığı gibi Nuh Grubu'nun marka değerine zarar vermektedir.

c- Sami Kumseri'ye diğer bayilere göre daha ucuza ürün verildiği bilgisi doğru mudur? Doğru ise gerekçesi? Bu işlerden dolayı firma içinde menfaat temin eden birileri var mıdır? Bu konuda herhangi bir araştırma yapılmış mıdır?

Söz konusu iddia gerçeği yansıtmamaktadır. Firma içerisinde bayi ve müşteri ilişkileri üzerinden menfaat temin etme durumu söz konusu değildir. Tüm operasyonlar verimlilik ve şeffaflık bazlı yürütülmektedir.

17- SONUÇ BÖLÜMÜ

Yönetim kurulu olarak azlık ortağımızın bilgi alma hakkını kullanırken, bilgi ve belgeye değil, duyumlara dayalı hareket etmiş olması, şirketimizin marka değeri ve kurumsal kimliğini yıpratacak mahiyette mesnetsiz iddiaları genel kurul ortamına taşımış olması, şirket yöneticileri ile çalışanlarını ismen ifşa etmek suretiyle kişilik haklarına saldırı niteliğinde ithamlarda bulunması, eleştiri sınırlarının dışına çıkılarak suçlamaya varan açıklamalar yapmış olması tarafımızdan üzüntü ve esefle karşılanmıştır. Bu kapsamda yasal haklarımız saklıdır.

Saygılarımızla,

Nuh Çimento SAN. A.Ş.

