

YATIRIMCI BİLGİ NOTU-6

21 AĞUSTOS 2014

BİMEKS, Fransız teknoloji perakende şirketi Darty'nin Türkiye'deki 24 mağazasının devralma sürecini tamamladı.

17 Aralık 2013 tarihinde KESA Turkey UK ile imzalanan anlaşma kapsamında Bimeks, Kesa'ya ait 24 adet Darty mağazasını stokları, demirbaşları ve mağaza personeliyle birlikte devraldı. Devir kapsamında, Darty depolarında bulunan ürünler, web müşteri dataları ve muhtelif hizmet paketleri de Bimeks tarafından devralındı.

Devir ile ilgili rakamsal bilgiler aşağıdaki şekilde oluştu.

DEVRALINAN STOK TUTARI <i>KDV dahil</i>	35.029.000 TL
DEVRALINAN DEMİRBAŞ TUTARI <i>KDV dahil</i>	9.495.000 TL
NET DEVİR BEDELİ <i>KDV dahil</i>	33.611.000 TL
DEVRALINAN MAĞAZA SAYISI	24 adet
DEVRALINAN SATIŞ ALANI	33.200 m2
DEVRALINAN PERSONEL	280 kişi

Darty satınalma bedeli, stok ve demirbaşların defter değerleri üzerinden belirlenmiş iskontolar uygulanarak hesaplandı.

Buna göre, 44,5 milyon TL'lik stok+demirbaş devralındı, buna karşılık 33,6 milyon TL'lik devir bedeli hesaplandı.

Devir bedeli Kesa UK'ye 7 taksitte, Kasım 2013'e kadar ödenecek.

Stok ve demirbaş satınalmaları, rutin satınalma işlemleriyle aynı biçimde muhasebeleştirildi.

1 Kasım 2013'te İngiliz Dixons'a ait **Electroworld** şirketini bünyesine katan Bimeks, bu satınalma ile toplam 23 mağazada yaklaşık 45 bin m2 satış alanını devralmıştı.

Darty satınalmasının yanısıra yeni mağaza açılışlarına da devam eden Bimeks'in **mağaza sayısı** 20 Ağustos itibariyle **138 adet** olurken, brüt satış alanı 134 bin m2'ye, **net satış alanı 113 bin m2'ye** yükseldi. Bimeks mağazası bulunan il sayısı ise **56** oldu.

2013 yılında, teknoloji perakende sektöründe *konsolidasyon* olacağını öngörerek büyüme stratejisine yeni satınalmaları ekleyen Bimeks, **EW ve Darty satınalmalarıyla 3 temel avantaj** elde etmeyi planladı:

1.

Hedef:Görece zayıf olduğu büyük (bigbox) mağaza sayısını artırmak--> *çeşit ve teşhir alanında artış; müşteri deneyiminde (customer experience) iyileşme.*

Sonuç:2013 yılında ciro içindeki toplam payı % 4 olan MDA-SDA-KB kategorilerinin payı ilk 6 ayda %10'a ulaştı. Yılsonunda bu oranın % 15'e ulaşması öngörülüyor.

2.

Hedef:EW ve Darty'nin güçlü olduğu ve diğer ürün gruplarına göre *daha yüksek kar marjları* olan **beyaz eşya-MDA, küçük ev aletleri-SDA, kişisel bakım-KB ve aksesuar** kategorilerinde ciro payını artırmak-->*sektör ortalamasının üzerinde EBITDA.*

Sonuç: 2Q14'de % 5,4 EBITDA (Peer: % 1,7)

3.

Hedef: Pazar payını artırıp, ölçek ekonomisinden yararlanarak satınalma şartlarını iyileştirmek -->*daha hızlı devreden stok*

Sonuç: *Stok Devir süresi 144 gün'den 128 güne geriledi (1Q14 itibariyle)*

EW ve Darty satınalmalarının ikincil bir faydası da, üst gelir grubunun yoğunlaştığı AVM ve bölgelerde bulunan **premium mağazaların** Bimeks network'üne dahil olması oldu.

Darty ve EW mağazalarının Bimeks mağazalarına dönüştürülmeleri, devralınan personelin eğitim ve rotasyonları gibi adaptasyon süreçlerinin, devir alındıkları tarihten itibaren **7-9 ay içerisinde** tamamlanacağı öngörülüyor.

Dolayısıyla,satınalmaların Bimeks'in ciro ve karlılık hedeflerine katkısının 2014 4.çeyrekten itibaren **optimize olacağı** bekleniyor.

Detaylı bilgi için :
Bimeks Yatırımcı İlişkileri
ir@bimeks.com.tr
www.bimeks.com.tr
Ticker: BMEKS.IS , BMEKS.TI