

## YATIRIMCI BİLGİ NOTU -18

12 MAYIS 2015

**Bimeks ( BMEKS.TI ; BMEKS.IS) 2015 yılı 1. Çeyrek mali tablolarıyla ilgili bilgi notunu aşağıda bulabilirsiniz.**

### 1Ç2015 sonuçları :

#### Ciro Büyümesi :

- 2015 1. Çeyrekte **net satışlar 399 milyon TL** olarak gerçekleşti. 2014 1. Çeyrek'te net satışlar 273 milyon TL idi. **YoY artış % 46 olurken**, 4Q2014'e göre de % 4 ciro artışı sağlandı.

**Ek bilgi:** 1.Çeyrekte **L-F-L olarak da % 15'in üzerinde** bir ciro büyümesi sağlandı. İç talepteki durgunluğa ve tüketici güven endeksindeki dramatik düşüşe rağmen, Bimeks'in satışlarındaki güçlü artış, 2015 başında uygulamaya başlanan **satış portföy yönetimi sisteminin sonuçlarının** alınmaya başladığını gösteriyor. Bölgesel portföy yönetimi, ürün grubu odaklı kampanya yönetimi gibi uygulamalar, **bipara** kampanyaları satışları destekledi.

Mart ayında uygulamaya başlanan, sektördeki ,ilk ve tek kredi kartsız taksit sistemi **biimza** da, ciro artışını destekleyen bir faktör olarak belirtilebilir.

**Online satışlar** da güçlü bir artış gösterdi. İlk çeyrekte 34 milyon TL ile, toplam ciro'nun **% 8,5'**una ulaşan online cirodaki artış da **YoY % 70** oldu.

## Karlılık ve FAVÖK:

- 1Ç2015'de **brüt kar oranı % 15,7** olurken , **FAVÖK** 19 milyon TL ve **oran % 4,8** olarak gerçekleşti. 1Ç2014'de FAVÖK oranı % 4,3 idi.

Not: 1. Çeyreklerde brüt kar marjları mevsimsel olarak diğer çeyreklerden düşük oluyor. 1Ç2014'de de brüt marj % 16,3 iken yıl sonunda brüt marj % 19 olarak gerçekleşmişti.

- 1Ç2015 **Net Karı ise 2,6 milyon TL** olarak gerçekleşti. Net Kar oranı ise %0,6 oldu. 1Ç2014'de Net Kar( Zarar) – 3,5 milyon idi ( %-1,3)

**Ek bilgi:** FAVÖK'ü hesaplarken, SPK uyumlu mali tablolarında, ticari işlemlerden kaynaklanan kur farkı giderleri ticari işlemlerden kaynaklanan diğer giderler arasında yer alırken, kur farkı gelirleri ise finansal gelir/gider içinde sınıflandırılıyor. Bu durum efektif olarak FAVÖK rakamını yansıtmadığı için, bilgi notunda belirtilen FAVÖK rakamı, kur farkı gelir ve giderlerinin IFRS'e göre sınıflandırılmasına göre hesaplanmıştır.

Bu konudaki detaylı izahatı, telekonferansımızda yapacağız.

## Faaliyet Giderlerinde İyileşme:

- EW ve Darty satınalmalarının tamamlanmasından sonra, 2014'ün ikinci yarısından itibaren başlayan faaliyet giderlerindeki iyileşme, 3 çeyrek üstüste devam etti.
- 1Ç2015'de **Faaliyet Gideri/Satışlar oranı % 11,2** olarak gerçekleşti. Bu oran 1Ç2014'de %12,7 idi.

**Ek bilgi:** Faaliyet Giderlerindeki iyileşmede temel faktörler şunlardır: **a)** mağazalardaki revizyon ve konumlandırma çalışmaları, **b)** çeşitli perakende firmalarıyla yapılmaya devam eden alt kiralama projeleri, **c)** tedarikçilerle yapılan shop-in-shop ve corner projeleri, d) EW ve Darty'den alınan mağazaların kira kontratlarında ve satış alanlarında revizyon.

## 2015'te başlayan veya başlayacak olan, satış odaklı yeni projeler:

### **Biimza :**

Kredi kartsız taksitlendirme sistemi olan biimza, **sektörde ilk ve tek uygulama** olarak öne çıkıyor. Paytrust işbirliğiyle Mart ayında uygulamaya başlayan sistem, finansal istihbaratı yapıp kredi skorlaması yeterli olan müşterilere 24 aya kadar taksitle satış yapma imkanı veriyor. Şirket içinde geliştirilen yazılımın kullanıldığı biimza sisteminde taksitlendirmelerde **vade farkı** uygulanırken, taksitler ödenmeme riskine karşı sigortalanıyor.

### **Hopi :**

Boyner Grubunun kurduğu bir **müşteri sadakat sistemi** olan Hopi'de 50'den fazla büyük perakende zinciri ile bir mobil operatör ( Turkcell), bir akaryakıt dağıtım şirketi (BP) yer alıyor. Hopi'deki **tek teknoloji perakendecisi ise Bimeks** olacak.

Nisan ayında lansmanı yapılan Hopi'de müşteriler, üye firmalardan yaptıkları alışverişlerde sanal para ( paracık) kazanacak ve bu paraları sistem içindeki firmalardaki alışverişlerinde harcayacaklar.

Mobil uygulama ve elektronik cüzdan uygulamasına sahip olan sisteme sene sonuna kadar **4,5 milyon bireysel kullanıcının** üye olması hedefleniyor.

2017'de ise kullanıcı sayısının **11,7 milyon kişi** olması hedefleniyor.

Hopi'nin açıkladığı sonuçlara göre bir ayda sisteme katılan kullanıcı sayısı bir milyon kişiyi geçmiş durumda.

### **Vodafone satış işbirliği :**

Vodafone ile imzalanan satış işbirliği anlaşması ile, Bimeks mağazalarında kurulacak Vodafone corner'larında kontratlı cep telefon satışı yapılacak.

İlk etapta 10 mağazada başlayan uygulamanın kademeli olarak diğer mağazalara da yaygınlaşması planlanıyor.

Anlaşmayı teknoloji perakende sektörü için farklı ve ilk yapan ise, Bimeks raflarında, dolayısıyla stoklarında bulunan cep telefonlarını müşteriler dilerlerse mağazadaki Vodafone corner'ından, kontratlı olarak alabilecekler.

Bimeks bu işlemde cep telefonunu satan taraf olacak ve telefon bedelini peşin olarak tahsil etmiş olacak. Müşteri ise telefonun bedelini, yaptığı kontrat kapsamında Vodafone'a taksitler halinde ödeyecek.

### **Coca-Cola Satış işbirliği:**

Coca-Cola şirketi ile Bimeks arasında varılan mutabakat kapsamında, Bimeks mağazalarında Coca-Cola şirketinin ürettiği meşrubatlar satılacak.

Mağaza içi uygulamalarla müşterilere içecek seçenekleri sunulacak.

***Bimeks 2015 1. Çeyrek sonuçlarıyla ilgili olarak 13 Mayıs Çarşamba günü saat 10.00'da telekonferans yapılacak ve faaliyetler ve hedeflerle ilgili detaylar paylaşılacak.***