



BİMCELL'e 1 milyon abone

2013 yılında 650 bin yeni aboneyi bünyesine katan BİM'in mobil iletişim hizmeti BİMCELL, toplamda 965 bin abone sayısına ulaştı. **BİM, 2013 yılı net satışlarını yüzde 20 artırarak 11,8 milyar TL'ye çıkarırken net kârını da yüzde 24 artışla 413 milyon TL yaptı.**

İndirimli gıda perakendeciliği alanında faaliyet gösteren BİM'in mobil iletişim hizmeti BİMCELL, 2013 yılında abone sayısını 650 bin artırarak toplamda 965 bin aboneye ulaştı. BİMCELL'in altyapı servisi olarak Avea'yı kullandığını belirten BİM İcra Kurulu Üyesi ve Finans Direktörü (CFO) Haluk Dortluoğlu, mobil iletişim hizmetlerine müşterilerinin gösterdikleri ilgiden memnun olduklarını dile getirdi. Dortluoğlu ayrıca, BİM'in toplam cirosunun içinde BİMCELL'in payının yüzde 1'i geçtiğine de dikkat çekti.



ERDİ YILMAZ

11,8 MİLYARLIK NET SATIŞ

BİM, 2013 net satışlarını bir önceki yıla kıyasla yüzde 20 artışla 11,8 milyar TL seviyesine çıkarırken net kârını da yüzde 24 artışla 413 milyon TL yaptı. BİM'in 2013 yılı mali sonuçları düzenlenen basın toplantısıyla açıklandı. Buna göre BİM'de 2014 yılı büyümesinin yüzde 15 ile 20 arasında gerçekleşmesi öngörülüyor. 2013 sonu itibarıyla BİM'de 23 bin 798 kişiye istihdam sağlandığı



belirten açıklamada, geçen yıl mağaza sayısının 4 bine ulaştığı belirtildi. BİM'in 2013'teki yatırımları ise 245 milyon TL'ye yükseldi.

400 MİLYONLUK HEDEF

CFO Haluk Dortluoğlu, 2014'te yurtiçinde ve dışında yatırımların sürecini vurgulayarak, "2014'te konsolide bazda 400 milyon TL'ye yakın yatırım yapacağız" dedi. Dortluoğlu, yeni açılan mağazaların katkısıyla 2013'te şirketin cirosunu yüzde 20 artırdıklarını, bu yıl Türkiye'de 500 yeni mağaza daha açacaklarını söyledi. **İSTANBUL**

DÜNYADA EN HIZLI BÜYÜYEN İLK 10'DA

Deloitte'un "Perakendenin Küresel Güçleri 2014" raporunda BİM listeye 167'nci olarak girdi. Aralarında Apple ve Amazon gibi devlerin de yer aldığı en hızlı büyüyen ilk 10 perakende kuruluşu sıralamasında ise BİM 9'uncu oldu. BİM İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Komitesi Başkanı (COO) Galip Aykaç ise, BİM'in başarısının arkasındaki en önemli etmenlerden birinin uyguladıkları organik büyüme modeli olduğuna dikkat çekti. 2014 ve daha sonraki yıllarda da birleşme ve satın almaların devam edeceğini öngördüklerini dile getiren Aykaç, fırsat doğarsa yeni satın almalar yapabileceklerini ancak organik büyümeden yana olduklarını söyledi.