

Bir yıllık LCD'yi üç ayda sattık

■ **Mediamarkt**
Türkiye
Genel
Müdürü
Nuri
Topatan,
ÖTV ve KDV



indirimlerinin satışları
ikiye katladığını
belirterek, “Bir yılda
satmayı planladığımız
LCD televizyonu 3
ayda sattık” dedi.

Haberi sayfa 11

'Bir yılda satacağımız LCD'yi 3 ayda sattık'

Mediamarkt Türkiye Genel Müdürü Nuri Topatan, ÖTV ve KDV indirimlerinin satışları ikiye katladığını belirterek, bir yılda satmayı planladıkları LCD televizyonları son 3 ayda sattıklarını söyledi

Furkan ALP/EKONOMİ
falp@htgazete.com.tr

Yaklaşık 20 ay önce Türkiye pazarına agresif fiyat politikası, ilginç reklam kampanyaları ve mağaza açılışlarında yaşanan izdiham görüntüleri ile giren Mediamarkt, Türkiye pazarına ayrı bir önem veriyor. Türkiye'nin Mediamarkt'ın faaliyet gösterdiği 16 ülke arasında en hızlı büyüme oranına sahip ülke olduğunu belirten Mediamarkt Türkiye Genel Müdürü Nuri Topatan, 2010 yılı sonunda pazarda liderliği ele geçirebilmek için 32 mağazaya ulaşmayı hedeflediklerini söyledi.

EN ÇOK LCD SATILYOR

2007 yılı Eylül ayından beri açılan 9 mağazayı şimdiye kadar 28.5 milyon kişinin gezdiğini söyleyen Topatan, bu ilgiden oldukça memnun. Söz dönüp dolaşık küresel kriz ve etkilerine geldiğinde ise Mediamarkt Genel Müdürü, 2009 yılı ve orta vadeli hedefleri için iyimser bir tablo çiziyor. Topatan, Mediamarkt'ın hep kriz dönemlerinde büyüyen bir yapısı olduğuna dikkat çekerek, "Almanya'da bile tüketiciler krizde lüks bayilerden vazgeçip, daha ucuz ürünler sunan perakendecilere yöneliyor" diyor.

Tüketici elektroniklerinde pazarın yılın ilk üç ayında yüzde 23 daralmasına rağmen Mediamarkt Türkiye'nin özellikle ÖTV ve KDV vergi indirimleri ile satışlarını



Nuri Topatan

'Mağazalardaki izdihamın sebebi meraklı tüketiciler'

Mediamarkt Türkiye Genel Müdürü Nuri Topatan'a mağaza açılışlarındaki yoğun ilgi ve kilometrelerce uzayan kuyrukların sebebini soruyoruz. Topatan, 'en iyi fiyat' iddiasıyla Türk tüketicilere fırsatlar sunduklarını

belirterek, "Yoğun ilginin sebebi merak. İnsanlar açılışa acaba biz de kendimize bir fırsat yaratabilir miyiz, ucuza bir şeyler alabilir miyiz" diye düşünüyor. Sadece gezmek için çocuklarını getiren aileler bile var" diye cevaplıyor.

LCD'den sonra laptop

Topatan, LCD'den sonra en çok satılan ürünlerin laptop olduğunu söyledi.

ikiye katladığını kaydeden Topatan, canlanmanın sürebilmesi için vergi indirimlerinin yılsonuna kadar devam etmesinden yana. Topatan, vergi indirimlerinin rüzgarıyla mağazalarında en çok satılan ürünün LCD televizyonlar olduğunu açıklayarak, "3 ayda 1 yıl içinde satmayı planladığımız LCD televizyonları satmayı başardık. Tüketiciler vergi indirimine ısındı ve bunu satışlara yansıttı" diye konuştu.

BEST BUY İLE REKABET

2010 yılı ortalarından itibaren piyasaların toparlanma sürecine gireceğini öngören Nuri Topatan,

2009 yılının ilk basın toplantısında paylaştığı hedeflerin de arkasında olduğunu belirtiyor. Topatan, bu yıl için belirledikleri 8 yeni mağaza ve bin kişiye istihdam yaratma hedeflerinin tüm hızıyla devam ettiğini anımsatarak, "Merter'deki yeni konsept mağazamızı ağustosta açacağız. Ardından İzmir, Ankara ve İstanbul'un çeşitli yerlerinde yine mağaza açılışlarımız olacak. Bu yıl 160 yeni personeli işe aldık. Yeni açacağımız mağazalarla bu rakamı bin kişiye tamamlayacağız" dedi.

Topatan, önümüzdeki dönemde Best Buy'ın da pazara girmesiyle birlikte rekabetin artacağını söyleyerek, "Best Buy'ın Türkiye pazarına girmesi çok önemli. Elektronik perakendecinin iki dev oyuncusu ilk kez Türkiye'de karşı karşıya gelecek" diye konuştu.