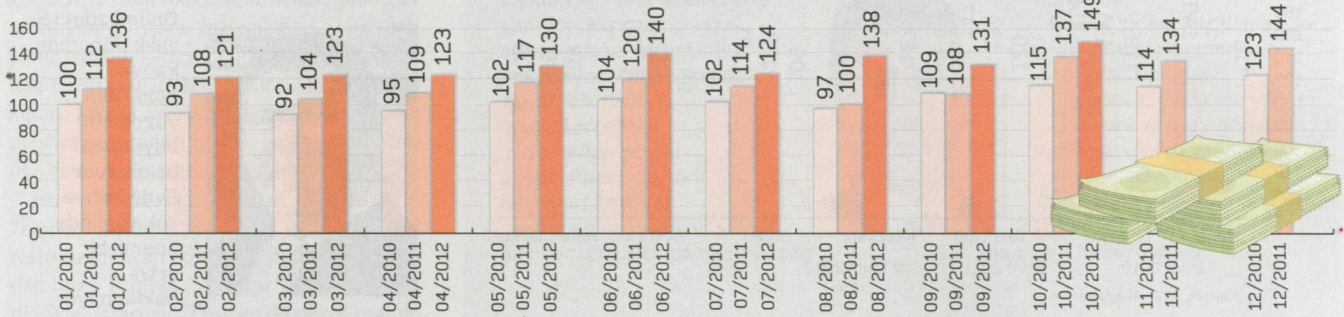


## AVM'lerde son 3 yılın en yüksek cirosuna ulaşıldı



Kaynak: AYD-Akademetre

mek için perakende sektörü ve franchising sisteminin büyümesinde en önemli etkenlerden biri de Türkiye'deki alışveriş merkezlerinin (AVM) durumu... 2012'de Batman, Mardin ve Düzce'de açılanlarla birlikte AVM sayısı 310'a ulaştı. Alışveriş Merkezi Yatırımcıları Derneği (AYD) Başkanı Hakan Kodal, "2012 AVM'ler açısından iyi geçti. 2013 ve daha sonrasında açılacak AVM projeleri geliştirilmeye devam ediyor. 2013'te Siirt ve Niğde'nin ilk AVM'leri açılacak. 30 yeni AVM açılışı öngörülüyor. Bu da yerli ve yabancı yatırımcıların beklentilerinin karşılandığı ve yatırımların devam edeceği anlamına geliyor" diyor.

AYD ile Akademetre Research tarafından ortaklaşa oluşturulan AVM Endeksi verilerine göre 2012'nin ilk 10 ayında AVM'lerde 39.7 milyar TL ciro gerçekleşti. Kasım ve aralıkta

yeni yıl ve indirimlerin artmasıyla 2012'nin sonunda 48 milyar TL'ye ulaşıldığı tahmin ediliyor. 2013 yılı için toplam AVM ciro hedefi ise 60 milyar TL.

Peki sektörler bazında franchising sisteminin işleyişi ne durumda? Girişimci için hangi alanlarda franchise almak daha avantajlı? İşte sektör temsilcilerine ve girişim uzmanlarına göre 2013'ün gözde sektörleri ve işleri...

### İLK GETİREN KAZANIR!

KOSGEB, kırsal kalkınma programları, İŞKUR eğitimleri, mikro krediler, bankaların franchise ve bayilik kredileri... Bu tür destek ve hibeler girişimciliği özendiriyor. Osman Bilge, franchise alanındaki gelişmeleri tahmin edebilmek için Entrepreneur dergisinin dünyaca kabul gören "Franchise 500" listesine göz atmanın yararlı olacağı görüşünde.

Franchise 500 listesinde 125 gi-



Giles DEAN / Jatomi Türkiye CEO'su

### "Fitness'ın büyüme potansiyeli çok yüksek"

Türkiye'de 1 yıl içinde yaklaşık 24 milyon euro'luk yatırımla 12 kulübe ulaştık. Bu, Jatomi'nin uluslararası operasyonları içerisindeki en büyük yatırımı oldu. 5 yılda 200 kulübe ulaşmayı hedefliyoruz.

Türkiye çok genç bir nüfusa sahip. Büyüme potansiyeli çok fazla. Bu potansiyel beni çok etkiliyor ve kulüplerimize yoğun ilgi de doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. 2013'le birlikte İstanbul'un dışına çıkmaya başlayacağız. Büyüme sürecinde devamlılığı sağlamak için sürdürülebilirlik modelini uyguluyoruz. Bu anlamda Türkiye'de çok ciddi potansiyele sahip şehirler var. Şu anda bunları inceliyor ve yatırım planlarımızı oluşturuyoruz.



Dr. Mustafa AYDIN / UFRAD Genel Başkanı

### "Franchising, standart kaliteyi garanti ediyor"

Dünyada hizmet sektörü çok hızlı büyüyor. Bu gelişme doğal olarak franchising sistemine de yansıyor. Artık müşteri zamanı etkin kullanma derdinde. En kısa zamanda kaliteli mal veya hizmet satın almak istiyor. Bu yüzden de kalitesini ve markasını kabul ettirmiş firmalara yöneliyor. İşte bu aşamada franchising sisteminin önemi bir kez daha ortaya çıkıyor. Zira bu sistemi kullanan markalar standart bir



kalitede hizmet sunmayı garanti ediyor. Sistem yatırımcıya, marka sahibinin yıllarca kurumsallaşmak için çalıştığı bilgi birikimini altın tepside sunuyor. UFRAD olarak franchise veren zincirlerin gelişmesine katkı sağlamak için eğitimler veriyoruz.

Önümüzdeki dönemde ekonomik anlamda büyük potansiyele sahip olan franchising sistemine daha fazla girişimcinin dahil olarak, kendi işini kurmasını bekliyoruz.