

## **Mavi'nin 9 aylık konsolide gelirleri %130 artarak 7 milyar 325 milyon TL'ye, net kârı ise 1 milyar 158 milyon TL'ye ulaştı**

Türkiye'nin öncü jean ve hazır giyim markası Mavi, 1 Şubat-31 Ekim 2022 dönemini kapsayan ilk dokuz aylık finansal sonuçlarını açıkladı. Mavi'nin toplam gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre %130 artışla 7 milyar 325 milyon TL'ye ulaştı. Şirketin net kârı ise %285 büyümeyle 1 milyar 158 milyon TL gerçekleşti. Dönemi 1 milyar 860 milyon TL FAVÖK ile tamamlayan Mavi'nin FAVÖK marjı %25,4 oldu. Güçlü bilanço pozisyonunu koruyan şirket, faaliyetlerinden nakit yaratmayı sürdürerek net nakit pozisyonunu 1 milyar 134 milyon TL'ye taşıdı.

### **Türkiye perakende büyümesi hız kazandı**

Perakende sektöründe talebin güçlü seyrettiği bu dönemde Mavi, pazar payını artırarak, tüketicinin en çok tercih ettiği markalar arasında yer almayı sürdürdü. Üçüncü çeyrekte perakende gelirleri %143, bire bir mağaza satışları ise %140 büyüdü. Gösterdiği güçlü performansta; yüksek enflasyon ortamındaki sepet artışıyla birlikte %17'lik satış adedi büyümesi, trafik artışı ve yeni müşteri kazanımı etkili oldu.

Yılın ilk dokuz ayında Mavi, denim ve non-denim olmak üzere tüm ürün kategorilerinde %100'ün üzerinde büyüme yakaladı.

Dünyada 459 mağaza ve yaklaşık 4.500 satış noktasında müşterileriyle buluşan şirketin global e-ticaret büyümesi %86 olurken, e-ticaretin toplam satış içindeki payı %10 olarak gerçekleşti.

### **Mavi, BIST Sürdürülebilirlik 25 listesine dahil edilen ilk ve tek hazır giyim markası oldu**

**Mavi CEO'su Cüneyt Yavuz**, Mavi'nin ilk 9 aydaki finansal performansı için şu değerlendirmelerde bulundu:

"Üçüncü çeyrek sonunda konsolide gelirlerimizde, FAVÖK ve net kârımızda yakaladığımız büyümeden dolayı çok mutluyuz. İlk yarıdaki performansımızın ardından 2022 yılı büyüme hedefini yukarı yönlü revize etmiş ve %120'ye çıkarmıştık. Son rakamlar bize, bu hedefe ulaşacağımıza dair kuvvetli göstergeler sunuyor. Dünyanın öncü jean markaları arasında yer alan Mavi her yönüyle iyi yönetilen, temeli ve finansal yapısı çok güçlü bir şirket.

Tedarik zinciri kapasitesini, maliyetlerimizi ve stoklarımızı en verimli şekilde yönetiyoruz. Rafa çıkan ürünlerimizin hızlı satış döngüsü sayesinde, artan maliyetlere karşın **doğru ürün, doğru fiyat, yüksek kaliteyi** dengemizi koruyoruz.

**Marka konumlandırılmamız ve müşteri odaklı stratejimizle** başarılı performansı sürdürebiliyoruz. Tüketicinin Mavi'ye olan talebinin daha da artması ve buna hızla karşılık verebilecek ürün çeşitliliğine sahip olmamız sayesinde tüm kategorilerde planlarımızın üzerinde büyüme yakalarken, yılda **1 milyon yeni müşteri** kazanma hedefimizi de aşacağımızı öngörüyoruz. Türkiye'de ve globalde dijital yatırım yapmaya, CRM ile fark yaratmaya devam ediyoruz. **5 milyonu aşan aktif müşterimiz ve 3,5 milyon app üyemiz** ile kesintisiz iletişim halindeyiz.

En iyi yaptığımız işe odaklanmaya; jean'de inovasyon, lifestyle ürünlerde ise yenilikler sunarak büyümeye devam ediyoruz. Bu sezon **Serenay x Mavi Icon** ile kadınları son trendlerle; **Kıvanç'lı Mavi Black ve Pro** koleksiyonlarıyla ise erkekleri premium ürünlerle buluşturduk. **Freedom of Space X Mavi** iş birliği ise genç ve yeni müşteri kazanımıyla etkili oldu. Ayrıca Mavi Pro Tech premium dış giyim koleksiyonu ve Active wear gibi yeni ürün kategorileriyle de gardıroplardaki yerimizi genişletmeyi ve yeni müşteri kazanmayı sürdürdük.

Diğer yandan All Blue stratejimiz doğrultusunda sürdürülebilirliği şirket kültürüne, vizyonumuza, iş yapış şekillerine, ürünlere ve büyüme hedeflerimize entegre etmek konusunda çalışmaya devam ediyoruz. Sonbaharda Mavi'nin en sürdürülebilir ürünü olma özelliğini taşıyan **Mavi Hemp Denim koleksiyonunu** sunduk. Sürdürülebilirlik konusunda attığımız adımlarla, geçtiğimiz günlerde sürdürülebilirlik performansı yüksek, büyük ve likit şirketleri içeren ve ilk kez oluşturulan **BIST Sürdürülebilirlik 25 endeksine** dahil olan tek hazır giyim markası olduk. Daha iyi ve daha Mavi bir dünya için çalışmaya devam edeceğiz."

**Bilgi için:**  
**Pro İletişim Danışmanlığı**

Serap Denk [serap@proiletisim.com](mailto:serap@proiletisim.com) // 0535 406 90 20  
Özge Arın [ozge@proiletisim.com](mailto:ozge@proiletisim.com) // 0532 565 45 77  
Belemir Koç [belemir@proiletisim.com](mailto:belemir@proiletisim.com) // 0532 709 57 21