



Yatırım Fırsatı

- Gelişen Türkiye perakende ve inşaat pazarlarından faydalanma
- Halı sektörü: Büyük fakat problemlü, arz fazlası ve müşterileri cezbedecek başarılı iş modellerinin eksikliği
- İhracat fırsatları sunan Step'in başarılı iş modeli

Değer Yaratımı

- Yurtiçi pazarda varlığın artırılması: Yurtiçi mağaza sayısının 14'den 26'ya yükselmesi
- Güçlü uluslararası büyüme
 - » Londra, Dubai ve Beyrut'ta mağaza açılması
 - » Global oyuncular ile ortak çalışma: Üst segment mobilya zincirleri Natuzzi ve Roche Bobois'e mal tedariki
 - » Harrods (Londra), ABC Carpets (New York) ve Lutz'da (Viyana) cornerlar
 - » Orta Doğu ve Güney Afrika'da çeşitli şehirlerde franchise mağazaları
- Lüks segment'te yeni bir markanın geliştirilmesi: Stepevi
- Kurumsal yönetim ve yönetim raporlama sistemlerinin yerleştirilmesi
- CFO atanması

Başarılar

- İhracatın satışlar içindeki payı 7 kat artarak %5,6'dan %40,8'e yükselmiştir
- Lokasyon sayısı %82 büyüyerek 34'ten 62'ye ulaşmıştır
- Perakende satış ağı alanı yaklaşık 2 kat artmıştır
- Çalışan sayısı %124 artmıştır

Faaliyet Alanı:	Halı Perakendecisi
Giriş – Çıkış Yılları:	2004 - 2008
Yatırım Miktarı:	3,5 milyon ABD\$
Çıkış Miktarı:	6,7 milyon ABD\$
Getiri (ABD\$ IRR - SÇ):	%19,04 - 1,93x
Çıkış:	Özel Sermaye Fonu