

2003-2008: Hızlı ve Kârlı Büyüme

Hedeflerimiz

1 Satışlarda güçlü ve sürdürülebilir büyüme

Başarılarımız

Verimlilik odaklı büyüme stratejimiz ve portföyümüzdeki yeniden yapılanma ile **hedeflerimizin üzerinde büyüme kaydettik.**

%31

Toplam satışlarda
yıllık ortalama büyüme,
\$ bazında

%25

Yurt dışı satışlarda
yıllık ortalama büyüme,
\$ bazında

2 Kârlılık ve marjlarda sürekli artış
(pozitif ve artan ekonomik kâr)

Maliyet yönetimi ve verimliliğe odaklı büyüme stratejimizle **kârlılığımızı ve marjlarımızı sürekli olarak artırdık.**

%46⁽¹⁾

Faaliyet kârında
yıllık ortalama artış,
\$ bazında

%42

Net kârda
yıllık ortalama artış,
\$ bazında

(1) 2007 öncesi faaliyet kârı rakamları SPK'nın yeni raporlama formatına göre tekrar düzenlenmiştir.

3 Yüksek yatırım getirisi ve azami
hissedar değeri

Daha odaklı bir büyüme yaklaşımı ile odaklandığımız sektörlerdeki yatırımlarımızı güçlendirdik ve katma değeri düşük olan iş alanlarından çıktık. **Yüksek yatırım getirisi, kârlılık ve hissedar değeri yaratmaya odaklandık.**

3,0⁽²⁾ milyar \$

Gerçekleştirdiğimiz
şirket satışları

6,6 milyar \$

Gerçekleştirdiğimiz
satın almalar

(2) Topluluk Payı

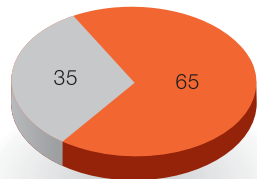
4 Yüksek dayanıklılık ve ideal portföy
çeşitlendirmesi

Portföyümüzdeki yurt dışı veya yabancı paraya endeksli gelirlerin³ payını artırırken iç piyasadaki faiz hareketlerine ve büyümeye duyarlılığı yüksek olan iş kollarının⁴ payını azaltarak **kurda ve faizde oluşan dalgalanmalara karşı daha dirençli bir portföy yapısına kavuştuk.**

Satışlar

YTL cinsinden
gelirlerin
payı

2003 : %56
2008 : %35



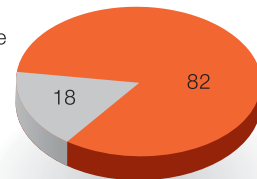
Yabancı para
cinsinden veya
yabancı paraya
endeksli gelirlerin
payı

2003 : %44
2008 : %65

Faaliyet Kârı

Faiz hareketlerine
ve büyümeye
duyarlılığı
yüksek olan
iş birimlerinin
payı

2003 : %69
2008 : %18



Diğer iş
birimlerinin
payı

2003 : %31
2008 : %82

(3) Yabancı paraya endeksli gelirler: Enerji iş birimi iç piyasa gelirleri

(4) Faiz hareketlerine ve büyümeye duyarlılığı yüksek olan iş birimleri: Dayanıklı tüketim ve otomotiv