

Gıdadan yapı marketçiliğine, marina işletmeciliğinden perakende sektörüne, iş ortaklarımızdan aldığımız güçle, yeni markalar yaratmak için birlikteyiz.



Marcos Bekhit
Divan Grubu
CEO

Gönül Şamdan
Tat Konserve
Maret İşletmesi Paketleme
Tartım Operatörü

Türkiye'de:**Domates ürünlerinde lider****Ev geliştirme perakendeciliğinde lider****En yüksek marina kapasitesi****Turizmde lider****Bilgi teknolojilerinde lider**

Ceyhan Yıldam
Koçtaş
Mağaza Müdür Yardımcısı

Deniz Dedeoğlu
RMK Marine
Elektrik Bakım Formeni

Burcu Özüyi
Koç Bilgi Grubu
İnsan Kaynakları Uzmanı

Türkiye'nin en büyük gıda üreticilerinden biriyiz.

TAT KONSERVE

Toplam Ciro

525 milyon ABD doları

İç Piyasa Pozisyonu

Salça, domates ürünleri, premium makarna ve ketçapta piyasa lideri, mayonezde, pastörize sütte piyasa 2'ncisi, şarküteride piyasa 3'üncüsü

Uluslararası Pozisyon

32 ülkeye ihracat

Yurt Dışı Gelirlerinin Payı

%6

FAVÖK

39 milyon ABD doları

Brüt Kâr Marjı

%18,3

Faaliyet Kâr Marjı

%5,3

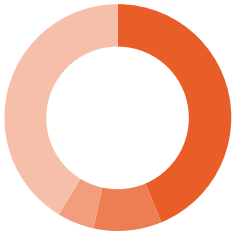
Ortaklık Yapısı

Koç Holding **%43,65**

Diğer Koç **%9,69**

Yabancı Ortak **%5,26**

Halka Açık **%41,2**



www.tat.com.tr

Türkiye'nin en büyük gıda şirketlerinden biri

1967 yılında kurulan Tat Konserve, 2003 yılından bu yana Tat, Sek, Maret ve Pastavilla markalarını çatısı altında bulunduran Türkiye'nin en büyük gıda şirketlerinden biridir.

2010 yılında sektörde yaşanan önemli gelişmeler

Avrupa Birliği (AB) ile tam üyelik sürecinde müzakere edilen 35 fasıldan 12'ncisi olan "Gıda Güvenliği, Bitki ve Hayvan Sağlığı Faslı"nın açıklanması için öne sürülen 6 şarttan biri olan 5996 sayılı "Veteriner Hizmetleri, Bitki Sağlığı, Gıda ve Yem" Kanunu 2010 yılı Haziran ayında yürürlüğe girmiştir. AB'ye uyumun hedeflendiği yeni yasa ile tarladan sofraya gıda güvenliği sağlanmasında tüm sorumluluk üreticiye yüklenmektedir. Yeni kanun teknolojinin yenilenmesini gerektirmektedir. Bu, pazarda beklenen ambalajlı gıdaya yönelişe paralel olarak gıda üreticileri için ilave yatırım, gıda ile temas eden ambalaj malzemesi üreticileri için ise kapasite artırımını ve/veya teknoloji yatırımları anlamına gelmektedir. Sektör genelinde ölçek ekonomisine geçilerek, özellikle endüstriyel kapsamda birincil üretimin giderek ağırlık kazanması, haksız rekabet ve merdiven altı üretimin ise azalması öngörülmektedir. AB ülkelerini referans alarak ithalat yapan birçok ülkeye Türkiye'nin gıda ihracatının kolaylaşması beklenmektedir.



Süt ile başlayan ve zamanla kırmızı ete de sıçrayan fiyat artışı, gıda sektörünü 2010 yılında ülke gündemine taşımıştır. Canlı hayvan ve et ithalatının başlaması ile et fiyatlarında düşüş görülmektedir. Bütün bu gelişmelerin bilincinde olan Tat Konserve, gerekli yatırımlarını geçen yıllarda başlatmıştır ve ciddi büyümelerin beklendiği, ambalajlı, iyi işlenmiş ürünlerini sırayla pazara sunmaktadır.

Harranova desteği Tat'a güç veriyor

Tat'ın faaliyet gösterdiği domates ürünleri iş kolunda 2010 yılı hasatında görülen daralma, hem domates hem de salça fiyatlarında artışlara sebep olmuştur. Harranova şirketi vasıtasıyla yürütülen domates tarımı ve salça üretimi 2010 yılında Tat'a yurt içi ve ihraç pazarlarda büyük destek vermiştir.

Tat 2010 yılında, önceki yıla göre %13'lük ciro büyümesi sağlayarak cirosunu 787 milyon TL'ye çıkarmıştır. Şirket, 2010 yılında brüt kârını %3 artırıp, 144 milyon TL'ye yükseltmiştir. Tat, özsermayesini 2010 yılında da yükseltmeye devam ederek, 233 milyon TL'ye çıkartmıştır.

Tat, yurt içi pazar paylarını 2010 yılında büyütme devam etmiştir. Lider olduğu, salça, domates ürünleri, ketçap, premium makarna ürünlerinde önceki yıla göre pazar paylarını artırarak cirosunu yükseltmiş, pastörize süt, uht süt ve yoğurt ürünlerinde pazar payını artırarak liderliği hedeflemeye başlamıştır.

2011 yılında özellikle yeni SEK markalı ürünleri piyasaya sürmeyi planlayan Tat, bazı ürünlerde ilkleri hayata geçirmeyi hedeflemektedir.

DÜZEY

Tat Konserve'nin yurt içi satış ve dağıtım faaliyetleri Düzey Tüketim Malları tarafından yürütülmektedir. Şirket, 35 bin aktif müşteri ve 50 adet distribütörle çalışmaktadır.

1975 yılında her tür dayanıksız tüketim malını pazarlamak üzere kurulan Düzey Pazarlama A.Ş., zaman içerisinde dağıtım organizasyonunu genişleterek, ciro, kâr ve faaliyetleri ile piyasanın öncü firmalarından biri haline gelmiştir. Düzey, altı bölgede kendi operasyonu ile satış ve dağıtım faaliyetlerini sürdürmekte, Türkiye'nin geri kalan bölgelerinde 50 adet distribütör ile çalışmaktadır. Şirket, 35 yılı aşkın pazar birikimi, güçlü dağıtım organizasyonu ve altyapısıyla Türkiye genelinde ortalama 50.000 müşteriye ulaşmaktadır. Düzey'in portföyünde Tat, Maret, Sek, Pastavilla markalı gıdalar da dahil olmak üzere ortalama 970 adet ürün bulunmaktadır.

Türkiye’de ev geliştirme perakendeciliğinde lideriz.

KOÇTAŞ

18 ilde 30 mağazası ve 160 bin m²’lik satış alanı ile piyasa lideri olan Koçtaş, 1.000’i aşkın yerli ve yabancı tedarikçiden sağlanan ürünleri tüketicinin beğenisine sunmaktadır. Koçtaş sektörteki açılımını, yapı marketten “ev güzelleştirme/ev yenileme” olarak tekrar kurgulamış, tüketicilerin evleriyle ilgili tüm ihtiyaçlarını tek bir noktadan karşılayabilmelerini sağlamıştır.

2010 yılından satır başları

Alışveriş merkezi projelerinin Anadolu’da yaygınlaşması ile Koçtaş, Anadolu şehirlerinde yeni mağaza açılışları ile bölgede ilk olma avantajını kullanmış ve piyasa lideri konumunu güçlendirmiştir. 2010 yılında Afyon, Gebze, Bursa ve Adapazarı’nda toplam 4 yeni mağaza açılmıştır. Diğer yandan 1999 yılında açılmış olan Bodrum mağazası 2010 yılı Şubat ayında yeni yerine taşınmış, mağazanın satış alanı ve otopark kapasitesi genişletilmiştir. Bu mağazalarla büyüme trendini sürdüren Koçtaş’ın toplam satış alanı 24 bin m² artarak 2010 yılı sonunda 160 bin m²’ye ulaşmıştır. Koçtaş’ın cirosu bir önceki yıla göre %21’in üzerinde artış göstermiş; toplam müşteri sayısı ise %14 artışla 2010 yılında toplam 8,8 milyon kişiye aşmıştır.

2010 yılında Koçtaş’ın hem coğrafi yaygınlığının artması hem de yapılan yoğun iletişim faaliyetleri sonucunda, marka bilinirliği %99 gibi oldukça yüksek seviyelere ulaşmıştır. Koçtaş, uygun fiyatlarla tüketiciye sunduğu geniş ürün yelpazesinin yanı sıra verdiği “Az harcayarak çok güzelleşen evler”, “Fiyat küçük, değişim büyük” gibi mesajlarla tüketiciyi satın almaya teşvik etmeyi sürdürmüştür. Bu faaliyetleri doğrultusunda 2010 yılında Alışveriş Merkezi Yatırımcıları Derneği ve GfK firması iş birliği ile Eylül ayında alışveriş merkezi ziyaretçileri arasında yapılan araştırma sonucunda Koçtaş, “Mobilya-Dekorasyon” kategorisinde “AVM’lerde En Beğenilen ve Tercih Edilen Marka” olmuştur. 2010 yılı Haziran ayında Türkiye’nin önde gelen markalarının belirlendiği araştırmada ise, uluslararası bir jüri tarafından “Superbrand” seçilmiştir.

2010 yılında Anahtar Teslim Ev Yenileme Hizmetleri organizasyon yapısını yenileyen Koçtaş, İstanbul, Ankara ve İzmir’den sonra Antalya ve Bodrum mağazalarında da müşterilerine ev yenileme hizmetleri sunmaya başlamıştır. Banyo-mutfak yenileme, seramik ve parke uygulamaları gibi hizmetlerin yanı sıra 2010 yılının son aylarında mantolama uygulaması da sunulan hizmetlere eklenmiştir.

2007 yılında kurulan internetten satış kanalında da, 2010 yılında büyük bir gelişme sağlanmıştır. Koçtaş kurumsal internet sitesine 2010 yılında 5 milyon tekil ziyaretçi girmiş ve sadece bu kanaldan yaklaşık 30 bin adet satış işlemi gerçekleştirilmiştir.

Koçtaş, 2011 yılında, 8 yeni mağaza açılışı gerçekleştirerek %30 ciro büyümesi ile satışların 1 milyar TL’yi aşmasını hedeflemektedir.

2011 yılı ve sonrası

Koçtaş yabancı ortağı vasıtasıyla dünyadaki yenilikleri Türkiye pazarına sunabilmenin yanı sıra Türk tüketici alışkanlıkları konusunda sahip olduğu uzun yıllara dayalı tecrübe sayesinde söz konusu yenilikleri pazara uygulama noktasında da rakiplerinden farklılaşmaktadır. Buna paralel olarak 2010 yılı sonuna doğru banyo ve mobilya bölümlerinde başlatılan mağaza içinde trendlerin gösterimi, 2011 yılında daha fazla ürün kategorisine uygulanarak trendlerin tüketiciye teşhiriyle birlikte farklı alanlarda anlatılması amaçlanmaktadır.

2011 yılında ülke çapında coğrafi yaygınlık ve marka bilinirliğinin artırılması stratejisi doğrultusunda yeni mağaza açılışlarına devam edilmesi hedeflenmektedir. Uygun fiyat ve geniş ürün yelpazesi ile yüksek müşteri memnuniyetinin devamı hedeflenmektedir. 2010 yılında başlayan üniversite öğrencileri ve yeni evlenecek çiftlere ulaşmak üzere gerçekleştirilen projelerin artırılarak sürdürülmesi planlanmaktadır.

2011 yılında 8 yeni mağaza açılışı gerçekleştirilerek %30 ciro büyümesi ile satışların 1 milyar TL’yi aşması hedeflenmektedir.

Ev geliştirme perakendeciliğinin lideri Koçtaş’ın kurumsal hedefi Türkiye’de ev geliştirme pazarını büyütme ve büyüyen pazarda liderliğini sürdürmektir. Şirket bu hedefine tüketiciye farklı ve yenilikçi teklifler sunarak, her bütçeye uygun alternatif ev geliştirme önerileri sağlayarak ve Türkiye çapında yaygınlaşarak ulaşmayı hedeflemektedir.



Sektörlerinin lider oyuncularımız.

SETUR

Uçak bileti, yurt içi ve yurt dışı turlar, incoming, kongre ve seminer organizasyonları, on-line seyahat, cruise seyahati, yurt dışı eğitim ve vize hizmetleri sunan Setur Turizm, 1973 yılından bu yana sektörün en büyük oyuncusu konumundadır.

Setur, kurumsal bilet alanında, toplam 96 ülkede 1.300'den fazla ofise sahip olan BCD Travel'in Türkiye temsilciliği ve dünyanın lider lüks seyahat markası Abercrombie & Kent'in imtiyazlı Türkiye temsilciliğinin yanı sıra Orient Express, Uniglobal ve Costa temsilciliklerini de bünyesinde barındırmaktadır.

Setur, yurt içinde 5 acentesi, 24 yetkili acentesi, 100'den fazla BookinTurkey sanal acentesi, İngiltere vize servisi veren 5 ofisi olmak üzere 150' ye yakın noktada, yurt dışında ise 29 ülkede, 59 iş ortağı acentesi ile hizmet vermektedir.

Setur, 2010 yılında bir kez daha Superbrands "Süper Marka", Capital dergisi "En İyi Seyahat Acentesi", Skall "En İyi Dış Turlar Seyahat Acentesi" ve "En İyi Online Seyahat Portalı" ödülleriyle layık görülmüştür.



%27 pazar payıyla piyasa lideri olan Setur Marinaları'nın doluluk oranı 2010 yılında %109 olarak gerçekleşmiştir.

Setur, bankalar için geliştirilen ve seyahat hizmetleri sunan çağrı merkezini yeni anlaşmalarla büyümeyi ve sektörde lider konuma getirmeyi, BookinTurkey sanal acentesinde yurt içi pazar payını artırmayı, yurt dışına açılmayı ve 2010 yılında devreye alınan yeni sistemi ile bireysel pazarda büyümeyi hedeflemektedir.

Gümrüksüz satış mağazaları

2010 yılında gümrüksüz satış mağazaları sektöründe özellikle Avrupa'da krizin etkilerinin devam ettiği gözlenmiştir. Türkiye pazarı ise, gümrük limitlerinin negatif etkisi ve meydana gelen bazı doğal afetlerin yol açtığı olumsuzluklara rağmen, genel olarak turizmin ve ekonominin olumlu gelişmeler göstermesi sonucu, 2010 yılını pozitif neticeler ile kapamıştır.

2010 yılında operasyonlar altısı havalimanı, altısı kara sınır kapısı, altısı deniz limanı olmak üzere 18 merkezde 534 personel ile gerçekleştirilmiştir.

Setur, 2011 yılında yurt dışı projeler konusunda çalışmalarını sürdürecektir. Şirket, Fransa Lyon Havalimanı ihalesinde son dört firma arasına seçilmiş olup; 15 Şubat 2011 tarihinde bu proje için son teklif verilmiştir. Irak'ın Erbil şehrinde, şehir içi mağaza açma çalışmalarına başlanmış olup; 2011 yılı içinde projenin tamamlanması planlanmaktadır.

SETUR MARİNALARI

%27 pazar payı ile Türkiye marınacılık piyasasının lideri

Setur Marinaları, Kalamış ve Fenerbahçe, Yalova, Ayvalık, Çeşme, Kuşadası, Marmaris ve Finike'de Türkiye kıyılarında seyreden yatçılara dünya standartlarında hizmet vermektedir. %27 pazar payıyla piyasa lideri olan Setur Marinaları'nın doluluk oranı 2010 yılında %109 olarak gerçekleşmiştir. Şirket, 2010 yılı Temmuz ayında Yalova Marina'yı hizmete açmıştır.

2011 ve sonrası

Şirket, Türkiye'deki lider pozisyonunu pazar payını büyütürken, yurt dışında en az bir marina olarak uluslararası bir marka haline gelmeyi hedeflemekte, güçlü finansal altyapısıyla gerek yurt içinde, gerekse yurt dışında satışa çıkan marinalarla yakından ilgilenmektedir.

2011 sezonu başında 450 deniz ve 150 kara kapasitesi ile Kaş Marina'yı Mak-Yol Grubu ile ortak olarak işletmeye açmayı planlayan Setur Marinaları, Kuşadası Marina modernizasyon projesinin ilk fazını başlatmıştır. Şirket, yeni projelerle ilgili görüşmelerini sürdürmektedir.

DİVAN GRUBU

Divan markası, 1956 yılından bu yana faaliyet gösterdiği alanlarda lider konumda olmuştur. Divan Grubu, güçlü marka imajı, müşteri memnuniyeti, müşteri sadakati ve markaya duyulan güven unsurları ile ön plana çıkmakta ve rakiplerinden ayrılmaktadır.

Divan Grubu, 2010 yılında birçok ilke imza atarak bünyesinde yer alan otellerin uluslararası platformda da marka olarak bilinirliğini, erişilebilirliğini ve rekabet gücünü artırmaya yönelik olarak Preferred Hotel Group ile "soft branding" anlaşması imzalamıştır. Divan Grubu, uluslararası platformlarda otel zinciri olarak bilinirliğini artırmak amacı ile 2010'da ilk defa kendi standı ile Londra'da World Travel Market (WTM) ve Barcelona'da EIBTM gibi sektörün en önemli fuarlarına katılmıştır.

2010 yılında gerçekleşen Formula 1 organizasyonunda geçmiş yıllarda olduğu gibi yiyecek ve içecek operasyonunu Divan üstlenerek yaklaşık 45 bin kişiye hizmet vermiştir. 2010 yılında Tekirdağ'da 120 odalı Divan Çorlu ve Grubun Ankara'daki ikinci oteli Divan Çukurhan, butik otel konseptinde 19 oda ile hizmet vermeye başlamıştır.

İstanbul'un mihenk taşlarından olan, Divan markasının amiral gemisi Divan İstanbul, yeniden inşaa edilme sürecinin tamamlanmasıyla 2011'in ikinci yarısında tekrar hizmet vermeye başlayacaktır. 2011'in ilk yarısında açılması planlanan oteller arasında Divan Bursa ve Divan Erbil de yer almaktadır. Anlaşması imzalanmış Divan Altunizade ile anlaşması imza aşamasına gelen Divan Diyarbakır otellerinin 2011 yılı sonunda açılması öngörülmektedir. Anlaşması imzalanmak üzere olan Divan Adana otelinin açılış tarihi 2013 yılı olarak düşünülmektedir. Divan Mares otelinin kira sözleşmesi ise 3 yıl süreyle uzatılmıştır.

2011 yılı hedefleri

Şehir otelciliği alanında büyümeyi hedefleyen Divan Grubu, yeni oteller açmak için 2011'de de girişimlerine devam etmeyi planlamaktadır. İhracat alanında farklı ülkelerde özellikle Orta Doğu ülkelerinde distribütörlük yoluyla büyüme hedeflenmektedir.

Divan Grubu, ulusal pazarda tercih edilen otel zinciri konumuna gelmek ve şehir merkezlerinde işletme ve kira sözleşmeleri ile bünyesine yeni oteller katarak sektörde büyümeyi hedeflemektedir. Grup, otelcilikte Divan markasını yurt dışında da tanıtarak oteller açmayı planlamaktadır.

RAM DIŞ TİCARET

40 yıldır dış ticaretin öncü kuruluşu

2010 yılı Kasım ayında kuruluşunun 40. yılını kutlayan Ram Dış Ticaret A.Ş. uluslararası ticarete yılların deneyimine sahip, dış ticaret denilince akıllara gelen ilk isimdir. Kurulduğu 1970 yılından beri "dış ticaretin okulu" olarak tanınmasıyla gurur kaynağı olmuş, yaptığı ihracatlar ve yetiştirdiği sayısız personelle Türkiye ihracatının geliştirilmesinde büyük katkılar sağlamıştır.

Ram faaliyetlerini yürütürken, Koç Grubu etik davranış kuralları ve uygulama prensipleri doğrultusunda hareket etmektedir. Aynı konu kapsamında 2009 yılından beri uluslararası değerlendirme kuruluşu olan Trace International tarafından da denetlenmekte ve başarı ile sertifikalanmaktadır.

Ram, global piyasalarda yaşanan finansal problemlere rağmen, değişen piyasa koşullarına hızla adapte olarak, 2010 yılında kârlılığını ve büyümesini sürdürmüştür. Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan ve Cezayir'deki temsilcilik ofisleri, Kırgızistan, Suriye, Irak, Şili ve Kosta Rika'daki temsilci ve acenteleri vasıtasıyla bu ülkelerdeki yerel varlığını devam ettirerek, portföyüne yeni ürünler ve servisler eklemiştir. Ram, yeni pazarlarda başarılı olmak için tüketicilerinin yanında, onların ihtiyaçlarını anlayan, kültürlerini bilen, dinamik bir ekiple çalışmaktadır.

2010 yılı ana faaliyetleri; komşu ülkelere ihracatlar, Türki Cumhuriyetlerde Boeing Commercial Aircraft ve Air Cushion USA danışmanlığı, demir çelik konusunda merkezi satın alma işlemlerini yürütmek, Azerbaycan, Cezayir, Irak, Kazakistan ve Özbekistan'da Koç Topluluğu ve diğer ürün, servis sağlayıcısı şirketlere hizmet vermek ile Orta ve Güney Amerika pazarlarında iş geliştirme, satış ve pazarlama hizmeti vermektir.

2010 yılında hizmet verilen başlıca sektörler enerji, otomotiv, gıda, savunma sanayi, demir çelik, havacılık ve genel ticaret olmuştur.

Enerji 2010 yılında, tüm dünyada olduğu gibi Ram'da da öncü sektör konumunda olmaya devam etmiştir. Bu sektör kapsamında Ram, Türkiye'nin rafina sektöründeki tek üreticisi olan Tüpraş'ın ürünlerinin komşu ülkelere ihracatını gerçekleştirmiştir. 2008 yılından beri yapılan petrol ürünleri ihracatı, dizel ve kurşunsuz benzin ürünlerini kapsamakta olup, 2010 yılında miktar olarak artış göstermiştir.

Gıda sektöründeki aktiviteler, komşu ülkelere taze ve kuru gıda ihracatı ile Arjantin, Şili ve Kosta Rika'dan yapılan çeşitli taze meyve ithalatları şeklinde olmuştur. Benzer bir çalışma ihracat ve transit pazarları için de yapılmaktadır. Türkiye'de 2010 yılında et ithalatına izin verilmesi ile birlikte Ram da çeşitli Avrupa Birliği ülkelerinden kasaplık et ithalatına başlamış olup, bu çalışma halen başarı ile sürdürülmektedir. Ayrıca besilik hayvan ithalatı için de araştırma çalışmaları yapılmaktadır.

Genel Ticaret faaliyetleri kapsamında, piyasa talepleri doğrultusunda yabancı kaynaklı ürünlerin Türkiye'ye ithalatı ve/veya yurt içinde üretilen malların yurt içinde satımı yapılmıştır. Bu kapsamda, hızlı tüketim mallarının pazarlama aktivitelerinde kullanılan tanıtım malzemeleri ithalatları gerçekleştirilmiştir.

Demir Çelik sektörü faaliyetleri kapsamında, Grup şirketlerinin ve onlara hizmet veren yan sanayicilerin ihtiyaçları için Ram koordinasyonunda yapılmakta olan Demir Çelik ürünlerinin yurt içi merkezi satınalma faaliyetleri, bu yıl da Topluluk şirketlerine yarar sağlayacak şekilde ve artarak devam etmiştir.

Havacılık sektöründe, Boeing firmasına Azerbaycan, Özbekistan, Kazakistan, Kırgızistan ve Tacikistan ülkelerinde verilmekte olan yolcu uçakları satış ve pazarlama danışmanlığına, bu yıl Türkmenistan da katılmıştır.



RMK MARİNE

Gemi ve yat inşasında öncü tersane

Kuruluşu 1974 yılına dayanan ve Koç Topluluğu'na 1997 yılında katılarak RMK Marine adını alan tersane, Tuzla'da gemi ve yat inşası, bakımı ve onarımı konularında hizmet sunmaktadır. Türkiye'nin en büyük özel tersaneleri arasında yer alan, nitelikli ve katma değeri yüksek projelerde büyümeyi öngören RMK Marine, tankerler, açık deniz hizmet gemileri, römorkörler, askeri projeler ve süper yatların inşasında, bilgi birikimi ve ürün çeşitliliği ile uluslararası sektörde rekabet etmeyi hedeflemektedir.

RMK Marine, geliştirilen dizayn ve elektronik sistemler departmanları ile kendi bünyesinde tasarım ve çözüm sağlayan ilk özel sektör Türk tersanesi olmuştur.

RMK Marine, Kalite Yönetim Sistemi kapsamında Türkiye'deki askeri tersaneler de dâhil olmak üzere "AQAP 2110 Endüstriyel Kalite Güvence, Denetim Belgesi"ne sahip iki tersaneden biridir. Bu belge ile dizayn yeteneği sertifikalandırılmış Türkiye'deki ilk özel sektör tersanesi konumundadır.

En büyük muharip gemi

RMK Marine, Milli Savunma Bakanlığı Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın ihtiyacı olan dört adet Sahil Güvenlik Arama Kurtarma Gemisi projesi ihalesini kazanarak, özel sektör tarihindeki en büyük muharip gemi projesini üstlenmiş ilk tersanedir. 2010 yılı Haziran ayında denize indirilen birinci gemi "Dost"un, 2011 yılı Eylül ayında teslim edilmesi planlanmaktadır. İkinci gemi "Güven" ise 2010 yılı Aralık ayında denize indirilmiştir. "Güven", "Umut" ve "Yaşam" adlı gemilerin de 2012 yılı içinde teslim edilmesi hedeflenmektedir.

Tersane, Savunma Sanayii Müsteşarlığı Strateji Dokümanı'nda "Her boy savaş gemisi yapabilir" olarak değerlendirilmiştir.

Ciroda %24 artış

2008'den bu yana yaşanan ve gemi inşaa sektörünü sarsan ekonomik krize rağmen, 2010'da RMK Marine 251 milyon TL'lik toplam ciro ile 2009 yılına göre %24 artış kaydetmiştir.



Süper yatta dünya markası

RMK Marine tarafından inşa edilen Nazenin V, dünya süper yat sektörünün "Oscar"ı olarak değerlendirilen "Dünya Süperyat Ödülleri" yarışmasında "45 Metre Üstü En İyi Yelkenli" kategorisinde yapımindaki üstün kalite ve zanaatkarlık nedeni ile 2010 yılı "Jüri Özel Ödülü"ne layık görülmüştür. Kabiliyetleri ve ulaştığı yüksek teknoloji seviyesini, şimdiye kadar denize indirdiği ve üretim safhasında olan tüm ürünlerine yansıtan RMK Marine, bu başarıyla dünyanın en önemli tersanelerinin arasına girmiştir.

RMK Marine Türkiye'de bir ilke imza atarak, dünyaca ünlü İngiliz Oyster firması ile 2007'de yapılan üretim anlaşması çerçevesinde Oyster süper yatlarının inşasına devam etmekte olup, ilk yatın 2011'de teslim edilmesi planlanmaktadır.

2011 ve ilerisi

Şirket'in stratejisi gemi ve yat sektöründe "RMK Marine" markasıyla Türkiye'de lider, dünyada bilinen tersaneler arasında yer almak, askeri gemi ihalelerinde başarılı ve savunma sanayisinin lider tedarikçisi konumuna gelmektir.

KOÇSİSTEM

Bilgi teknolojileri dış kaynak hizmet pazarı ve sistem entegrasyon pazarında 2010'da da lider

KoçSistem, 1945'ten bu yana, kurumların bilgi teknolojisi çözümlerine ilişkin ihtiyaçlarını güvenilir, kalıcı, yenilikçi bir iş birliğiyle karşılamakta ve müşterilerinin sürdürülebilir büyüme hedeflerini, "fark yaratma" ve "uçtan uca hizmet verme" stratejisiyle gerçekleştirmektedir.

KoçSistem, IDC'nin (International Data Corporation) "Market Analysis Report: Turkey IT Services 2010 - 2014 Forecast and 2009 Vendor Shares" raporuna göre, dış kaynak hizmetleri pazarlarında Türkiye 1'incisi, sistem entegrasyonunda ise, Türkiye 2'ncisidir.

2010 yılını, 65 yıllık tarihinin en yüksek cirosu ile kapatan KoçSistem, TL bazında %45, ABD doları bazında %49 büyümüştür.

KoçSistem, uluslararası arenaya çıkıyor

KoçSistem, 2010'da, yeni nesil sayısal yayıncılık yazılımı olan Pixage yatırımlarına hız vermiştir. Pixage, toplam 900 Arçelik ve Beko bayiinin yanı sıra Fida Film'in farklı illerdeki 46 sinema salonunda kullanılmaktadır. İngiltere Premier ve Championship Lig'deki 18 stadyum da Pixage teknolojisini tercih etmiştir. KoçSistem, Galatasaray Spor Kulübü'nün Türk Telekom Arena Stadyumu'nun skor panoları, saha kenarı reklam panoları ve localardaki LCD TV'lerini de, Pixage ile yönetecektir.

KoçSistem, 2010 yılında, mobil telekom sektöründe bir ilk olan "sitelink" çözümünü geliştirmiştir. Sitelink, baz istasyonlarının kapı kontrol ve güvenliği için kamera sistemleri, ısı, nem, hareket gibi 20'den fazla çevresel değer bilgisini uzaktan izlenebilir, anında kontrol ve müdahale edilebilir akıllı bir sistemde toplamaktadır.

Sanal Veri Merkezi

2010'da, Türkiye'deki ilk self-servis bulut bilişim hizmeti olan "Sanal Veri Merkezi" hizmetini sunmaya başlayan KoçSistem, bu alanda öncülük etmektedir. Fiziksel sunucu kullanımına alternatif olan bu hizmet kapsamında, aylık ödemelerle müşterilere bilgi işlem ve depolama kaynakları sunulmaktadır. KoçSistem, veri merkezi alanında uluslararası oyunculara karşı kazandığı yeni projelerle pazar liderliğini sürdürmüş, bu alanda yaklaşık %70 büyüme ile küresel oyuncularla aynı kulvarda koşmaya başlamıştır.

Samsun Çağrı Merkezi

KoçSistem'in dış kaynak çağrı merkezi operasyonlarını yürüten Callus'un, 2010 ciro büyümesi, önceki yıla oranla %46 olarak gerçekleşmiştir. 2010 yılı Mayıs ayında devreye alınan 500 koltuk kapasiteli Samsun Çağrı Merkezi, %95 kapasite ile çalışmaktadır. 2011 yılının ilk çeyreğinde Samsun'da gerçekleştirilecek ek yatırımla Callus'un, 1.500 koltuk kapasitesine çıkartılması planlanmaktadır. Callus'un Samsun ekonomisine, yılda yaklaşık 20 milyon TL gelir sağlayacağı öngörülmektedir.

ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi, ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti - Şikayetleri Yönetim Sistemi ve EN 15838 Çağrı Merkezi Süreçleri Yönetim Sistemi'ni alan Callus, sektöründe en fazla sertifikaya sahip şirketler arasında gösterilmektedir.

KoçSistem'de standardizasyon

KoçSistem, aldığı ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti - Şikayetleri Yönetim Sistemi, ISO 14001 Çevre Yönetimi ve OHSAS İş Sağlığı ve Güvenliği Sistemleri, kapsamı genişletilen ISO 20000 BT Servis Yönetimi sertifikalarıyla sektörünün en fazla sertifikaya sahip şirkettir.

İş ortakları KoçSistem'i ödüllendiriyor

"IBM Outstanding Services Business Partner Ödülü", "Avaya Çağrı Merkezi Mükemmeliyet Ödülü", "Cisco Yılın Kurumsal Müşteriler İş Ortağı Ödülü", "2010 En İyi HP Yazılım İş Ortağı", "IBM 2010 Yılın Sistem Bütünleştiricisi Ödülü", "Oracle İş Ortağı Başarı Ödülü", "IMI İstanbul Çağrı Merkezi Teknolojinin En İyi Kullanımı Ödülü" ve "SAP Forum 2010 Yılın Projesi Ödülü"nü alan KoçSistem, 2010'da fark yaratan hizmet ve çözümleriyle rekabette üstünlük sağlamış, sektörde en hızlı büyüyenler kategorisinde zirveye yerleşmiştir.

Yazılım alanında ilk Ar-Ge merkezi

Yazılım alanında Türkiye'de bir ilk olan KoçSistem Ar-Ge ve Yenilik Merkezi, rekabetçi ve uluslararası standartlara sahip ürünler ortaya çıkarma hedefiyle çalışmaktadır.

KOÇ.NET

Entegre iletişim çözümleri

Koç.net Türkiye'nin lider alternatif telekomünikasyon işletmecisi olma hedefi doğrultusunda güçlendirdiği altyapısı, teknolojiadaki öncülüğü, uzman kadrosu, servis kalitesi ve geniş hizmet portföyü ile tüm müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun entegre iletişim çözümleri sunmaktadır. Koç.net müşterilerine telefon ve data hizmetlerini (erişim ve güvenlik hizmetleri, hosting ve ASP hizmetleri, kampüs çözümleri, multimedya hizmetleri ve şehir içi, şehirlerarası, uluslararası ve GSM telefon hizmetleri) birlikte sağlamaktadır.

Koç.net, Türkiye'deki yerleşik operatör ve tüm GSM operatörlerinin yanı sıra telefon hizmetleri kapsamında tüm dünyada 100'ün üzerinde uluslararası operatörle çalışmaktadır. Şirket, uluslararası iş fırsatları geliştirmek amacıyla 2006 yılından bu yana Frankfurt'ta bir POP (Point of Presence/Erişim Noktası) işletmekte, TATA, British Telecom, KPN (Royal Dutch Telecom), Global Crossing ve Bezeq gibi dünya devleri ile olan iş birliğini başarıyla sürdürmektedir.

Kuruluşundan itibaren kurumsal pazara yönelik hizmet veren Koç.net, 2008 yılının Ağustos ayında lansmanını gerçekleştirdiği BiRi markasıyla bireysel pazara da odaklanmaya başlamıştır.

Türkiye'nin en büyük bağımsız operatörü

Koç.net kurumsal data pazarında ve telefon hizmetlerinde en büyük bağımsız alternatif operatör konumundadır. BiRi markası ile pazara en son giren oyuncu olmasına karşın, 2010 yılında abone sayısını artırmaya devam ederek ADSL pazarında ve ihracat ağırlıklı toplu satış segmentinde almış olduğu yüksek pazar payları ile başarıya ulaşmıştır.

Koç.net kurumsal ürünlerini direkt satış kanalının yanı sıra Koç.net çözüm ortakları ve Kobiline portalı vasıtasıyla pazara sunarken, BiRi markalı bireysel ürünleri Koç.net, Arçelik, Beko, Keysmart, Apple Premium, Faturavizyon, Altus, Kredixshop ve Index yetkili satıcıları (yaklaşık 4.500 adet) ile pazarda yer almaktadır.

2010 yılında yeni hizmetler

2010 yılında yeni açılımlara odaklanan Koç.net, toplu mesajlaşma, email pazarlama, canlı yayın ve web TV altyapı gibi hizmetlerle portföyünü genişletmiştir.

2010 yılındaki düzenleyici gelişmeler sonucunda Koç.net sabit telefon numara tahsis/taşıma ve yalın ADSL tarafında da gerekli altyapı ve entegrasyon çalışmalarına odaklanmış, hem bireysel hem de kurumsal müşterilerin talepleri doğrultusunda Koç.net telefon numaralarını tahsis etmeye başlamıştır. Bunun yanı sıra müşterilerin sabit telefon numaralarının da Koç.net şebekesine taşınma işlemleri devreye girmiştir. 2010 yılında altyapısı tamamlanan yalın ADSL hizmetinin de hem bireysel hem de kurumsal müşterilerle 2011 yılında hızlandırılarak sunulması planlanmaktadır.

2011 yılı içinde yeni iş alanlarına girmeyi amaçlayan Koç.net, 2009 yılında "Kablolu Yayın Hizmeti" ve "Sanal Mobil Şebeke Hizmeti" lisanslarını almıştır. Bu kapsamda iş modelleri ve iş birliği için çalışmalar devam etmektedir. Koç.net, uzun vadeli stratejisi çerçevesinde mevcut kurumsal hizmetlerinin yanı sıra bireysel pazar ve büyüyen KOBİ pazarına yönelik yeni teknoloji ve trendlere paralel hizmetler sunmayı amaçlamaktadır. Bu kapsamda da telekomünikasyon hizmetlerinde yakınsama ile müşterilerine mobil ve sabit iletişim hizmetlerinin hepsini katma değerli hizmetler ile beraber sunabilen servis sağlayıcı olmayı hedeflemektedir.

BİLKOM

25 seneyi aşkın bir süredir IT sektöründe faaliyet gösteren Bilkom, "Katma Değerli Dağıtıcı" stratejisi ile kendi sektörlerinde lider global IT markalarının Türkiye'deki tüm pazarlama, satış, kanal geliştirme ve satış sonrası destek faaliyetlerini başarıyla yönetmektedir.

Bilkom, 2010 yılında mobilite odaklı ürün portföyünü genişleterek yapısını daha da güçlendirmiş ve bir önceki yıla göre cirosunu %50 artırmıştır.

Taşınabilir ve masaüstü Apple bilgisayarlar, iPad ve iPod ürünleri başta olmak üzere Apple ürünlerinin pazarlama ve satış faaliyetlerini Türkiye'deki tek yetkili şirket olarak yürüten Bilkom, IT sektöründe devrim yaratan iPad tablet bilgisayarı, Aralık ayında Türk tüketicisi ile buluşturmuştur.

Bilkom 2010 yılında dünyanın önde gelen yazılım teknolojileri firması Adobe'nin yetkili dağıtıcısı olmuştur.

Bilkom birçok segmente, 100'den fazla kurumsal iş ortağı ile etkin erişim sağlamaktadır. 2010 yılında Apple bilgisayar satışlarının yaklaşık %20'sini eğitim segmentinde gerçekleştiren Bilkom, Avrupa'nın en büyük uzaktan eğitim projesini Apple "podcasting" teknolojisini kullanarak gerçekleştirmiştir.

Bilkom, temsil ettiği ürünleri 700'den fazla noktada hedef kitlesi ile buluşturmaktadır.

Satış sonrası memnuniyete verdiği önemi, ülke genelindeki yetkili servis merkezlerindeki kusursuz hizmet anlayışı ile gösteren Bilkom, son kullanıcının destek alabileceği noktalara kolayca ulaşabilmesini sağlamak amacıyla servis ağını her gün daha da genişletmektedir.

ZER MERKEZİ HİZMETLER

Zer Merkezi Hizmetler, 2003 yılından beri Koç Topluluğu şirketlerine, pazarlama, hizmet, malzeme ve lojistik satın alma faaliyetleri ile hizmet vermekte, toplu satın almanın yarattığı sinerji ve ölçek ekonomisiyle değer yaratmaktadır.

Bu kapsamda, mevcut işlerde sürekliliği sağlamak, potansiyeli azami değerlendirerek büyüme, paydaş memnuniyetini artırmak ve mükemmeliyet merkezi olmak stratejilerini benimsemektedir.

Zer Merkezi Hizmetler, 2010 yılında, İstanbul Ticaret Odası tarafından verilen "2009 Yılı Başarılı Vergi Mükellefleri Geleneksel Ödülü"ne layık görülmüştür.

