

Domates
ürünlerinde...

lider

Yapı
marketçiliğinde...

lider

Turizmde...

lider

Marinada...

Türkiye'nin
en yüksek
kapasitesi

Gemi ve
yat inşasında...

öncü

Bilgi teknolojisi
çözümlerinde...

lider

Alternatif
telekom
hizmetinde...

lider

Diğer

Yaşam kalitesini artıran girişimcilik



Tat Konserve

Toplam Ciro:
487 milyon \$

İç Piyasa Pozisyonu:
Salça, ketçap, domates ürünleri, mayonez ve premium makarnada piyasa lideri, toplam makarna ve şarküteri pazarlarında piyasa 3'üncüsü

Uluslararası Pozisyon:
35 ülkeye ihracat

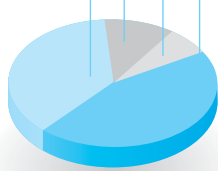
Yurt Dışı Gelirlerinin Payı:
%7

Brüt Kâr Marjı:
%18,1

Faaliyet Kâr Marjı:
%6,2

Ortaklık Yapısı:

Koç Holding
%43,65
Diğer Koç
%9,69
Yabancı Ortak
%5,26
Halka Açık
%41,41



www.tat.com.tr

Domates ürünlerinde lider

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.

Global kriz, gıda sektöründeki kâr marjlarına olumsuz etki etmiştir. Üreticiler maliyet artışlarını kısmen yansıtabilse de iç pazar rekabeti mal ve hizmet kalitesinin yanı sıra fiyat odaklı olmayı sürdürmüştür.

Tat'ın brüt kâr marjı 2008 yılında %18,1; faaliyet kâr marjı ise %6,2 olarak gerçekleşmiştir.

Harranova Projesi'nde önemli ilerlemeler

Domates işinde dikey entegrasyon ile maliyetleri kontrol altına alma ve yakın coğrafya odaklı ihracat pazarlarında büyüme stratejilerinin ışığında Tat Konserve; GAP bölgesinde Türkiye'nin ve bölgenin en büyük zirai ve sınai yatırım projesini hayata geçirmiştir. Tat, 2008'de Harranova Besi Şirketi'ndeki hisselerinin %10'unu bu projede ortak olduğu ABD'li Morning Star'a satmış ve bu sayede teknoloji, ziraat, üretim, satış ve pazarlama alanlarında bilgi ve deneyiminden yararlanmayı amaçlamıştır. Balıkesir'de bulunan salça fabrikası Urfa'ya taşınmış, GAP Bölgesi'ndeki Harranova Salça İşletmesi'nde 71 bin ton domates işlenmiş ve 10,1 bin ton salça üretimi yapılmıştır. GAP Bölgesi'nde işlenen domatesten üretimi yapılan salçanın Rusya ve Avrupa'ya satışı gerçekleştirilmektedir.

Et ve et ürünlerinde kayıt dışı üretim sektör için tehdit oluştursa da, GAP Bölgesi'nde yürütülen hayvancılık faaliyeti ile dikey entegrasyon stratejisi çerçevesinde maliyetlerin kontrol altına alınması hedeflenmektedir. 2008 yılında Maret Kesimhanesi İstanbul'dan Harranova'ya taşınmış ve ilave parçalama ünitesi kurulmuştur. Harranova'daki hayvan adedinin 3 sene içinde 25 bine çıkarılması hedeflenmektedir.

Sek ürünlerindeki büyüme devam ettirilmiş, pastörize süt, yoğurt, ayran, meyve suyu, tereyağı gibi katma değeri yüksek ürünlerin üretim ve satışları artırılmıştır. Kârlılığı yüksek olan bu ürünlerde büyümenin 2009'da da sürdürülmesi hedeflenmektedir.



2009 ve sonrası

Türkiye'de 2008 yılı domates hasatının yüksek seviyede ve düşük maliyetli olması nedeniyle 2009'da salça fiyatlarının iç piyasada düşüşe geçmesi beklenmekte, buna karşın dünya domates hasatının 2007 yılı seviyelerinde gerçekleşmiş olmasından dolayı salça fiyatlarında bir gerileme olması öngörülmektedir. AB'de ekilen ürün ayırımı yapılmaksızın hektar başına teşvik yasası (decoupling) değişiminin Türkiye'ye önemli bir fırsat yaratması, ülkemizin coğrafi konumunun da sağladığı avantaj ile AB ve komşu ülkeler için en önemli domates ve domates ürünleri tedarikçisi konumuna gelmesi beklenmektedir.

Süt ve süt ürünleri pazarında yıllar itibarıyla gözlenen büyümenin 2009'da kısmen yavaşlayarak devam edeceği öngörülmektedir. Sterilize süt pazarının günden güne belirgin bir büyüme kaydetmesine karşın uzun vadede toplam süt pazarındaki günlük sütün ağırlığının AB ve ABD'de olduğu gibi artış göstereceği tahmin edilmekte, Şirket bu gelişme ile ilgili çalışmalarını sürdürmektedir.

Son yıllarda istikrarlı seyreden makarna pazarında ekonomik çalkantılara bağlı olarak, özellikle 2009 yılında talebin artacağı beklenmektedir. Makarnada Pastavilla markası ile premium segmentte pazar lideri konumunda bulunan Tat, bu segmentteki pazar payını muhafaza ederek, kâr marjının yüksek tutulması stratejisini sürdürmektedir.

Düzyey

Türkiye genelinde binlerce noktaya hizmet

Tat'a ait gıda markalarının Türkiye çapında satış ve dağıtımını gerçekleştiren Düzyey, 2008 yılında toplam 70 bin satış noktasına fatura kesmiştir.

Düzyey, distribütörleri ile birlikte toplam 218 sıcak satış aracından oluşan bir filoyu yönetmektedir. Şirket, sıcak satış araçlarına ek olarak 217 dağıtım ve sevkiyat aracını da gıda lojistiğinde kullanmaktadır.

Koçtaş

14 ilde 21 mağazası ve 108 bin m²'lik satış alanı ile sektörün lideri olan Koçtaş, 1.794 adet yerli ve yabancı tedarikçiden sağlanan ürünleri tüketicinin beğenisine sunmaktadır. Sektördeki açılımını, yapı marketi iken "ev güzelleştirme ve ev yenileme" olarak tekrar kurgulamış, tüketicilerin evleriyle ilgili tüm ihtiyaçlarını tek bir noktadan çözebiliyor hale gelmelerini sağlamıştır. Şirket, 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.

Ürün kalitesinde Koçtaş güvencesinin yanında fiyat ve zaman tasarrufu ile yüksek müşteri memnuniyeti yaratılması amaçlanmaktadır.

Hızlı büyümenin devam ettiği bir yıl

Şirketin 2008 yılı cirosu bir önceki seneye göre %35 artış göstermiş, müşteri sayısı %29 artarak 6,7 milyonu aşmıştır.

2008 yılında Gebze Organize Sanayi Bölgesi içinde kurumsal şirketlerin, fabrikaların ve tüm KOBİ'lerin endirek malzeme ihtiyaçlarını tek tedarikçiden karşılamalarını sağlamak amacıyla Depofix mağazası açılmıştır. Şirket ayrıca İstanbul, Ankara, İzmir, Trabzon ve Konya'da toplam 6 yeni mağaza açmış, Anadolu şehirlerinde yeni mağaza açılışları ile bölgede ilk olma avantajını kullanmış ve piyasa lideri konumunu güçlendirmiştir. Bu mağazalar ile birlikte 78 bin m²'lik satış alanı %38 oranında artarak 108 bin m²'ye ulaşmıştır.

Koçtaş, 2008 yılında "World Yılın Vitriini" yarışmasında 2'ncilik ödülü kazanmıştır.

2009 ve sonrası

Coğrafi yaygınlık, geniş ürün yelpazesi, kalite, güçlü ve yerleşmiş marka, Koç Topluluğu şirketi olmanın verdiği güven ve yabancı ortağın yarattığı uluslararası tedarik sinerjisinin avantajlarını en iyi şekilde değerlendiren Koçtaş, 2009 yılında ülke çapında coğrafi yaygınlık ve marka bilinirliğinin artırılması stratejisi doğrultusunda yeni mağaza açılışlarına devam etmeyi; uygun fiyat ve geniş ürün yelpazesi ile yüksek müşteri memnuniyetini artırarak sürdürmeyi hedeflemektedir.

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.

Koçtaş, 2009 yılında uygun fiyat ve geniş ürün yelpazesi ile yüksek müşteri memnuniyetini artırarak sürdürmeyi hedeflemektedir.



Faaliyet gösterdiği bir çok alanda sektör lideri olan Setur, 2008 yılında da önemli başarılarına imza atmıştır.

Setur

Turizmde sektör lideri

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

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

Türkiye'de Aralık 2005'ten beri Birleşik Krallık vize hizmetleri sunan Setur, tüm dünyada yeniden açılan ihaleyi kazanarak bu hizmeti vermeye devam etme hakkını elde etmiştir. Bu kapsamda vize başvuru merkezleri yenilenerek, Biometrik güvenlik sistemi devreye alınmıştır.

Gümrüksüz satış mağazaları

Setur Gümrüksüz Mağazaları, 2008 yılında 40 adet mağaza ve Türk Hava Yolları başta olmak üzere 8 adet havayolu şirketine ait uçak içi ve gümrüksüz satış operasyonunu gerçekleştirmiştir.

Sabiha Gökçen Havalimanı mevcut terminaldeki mağazalar 10 Temmuz 2008 itibarıyla faaliyete geçmiştir.

2007 yılında Habur ve Cilvegözü ile başlayan sınır kapıları duty free ve ticari alan işletmeciliği projesinin en önemlisi olan Kapıkule geçici mağazalarının açılışı Şubat 2008 itibarıyla gerçekleştirilmiştir. İnşaatı başlamış olan yeni Kapıkule binaları 15 bin m² olup, iki etapta tamamlanacaktır. Birinci etap TIR binası tamamlanmış, ikinci etap Yolcu Binası ise 2009 yılında tamamlanacaktır. Gürcistan Sarp Sınır Kapısı inşaatı hızla ilerlemekte olup, önümüzdeki yıl her iki kapının da faaliyete geçmesi beklenmektedir.

Sektörün en başarılı şirketi

Setur 2008 yılında Skala International "En İyi Seyahat Acentası", Capital dergisi "Türkiye'nin En Beğenilen Turizm Şirketi" ve Bookinturkey.com "Altın Örümcek" ödülleri almıştır. Turizm sektörünün her alanında hizmet veren şirket, sahip olduğu geniş ürün yelpazesi ve müşteri memnuniyetine verdiği önemle önümüzdeki yıllarda da sektör liderliğini sürdürmeyi hedeflemektedir.

Divan Grubu

1956 yılından günümüze aralıksız ve kaliteli misafirperverliğin adresi

Palmira A.Ş. ve Mares A.Ş. şirketleri ile otelcilik, yiyecek&içecek sektöründe faaliyet göstermekte olan Divan Grubu, 6 otel, 14 pastane, 14 market içi fırın, 10 restaurant ve 2 ziyafet birimi ile faaliyet göstermektedir. Odaklanma stratejisi doğrultusunda Endüstriyel Yemek İş Birimi'ni sene içinde sektörün bilinen firmalarından birine satarak bu iş kolundan çıkan şirket, şehir otelcilğinde büyüme stratejisi doğrultusunda Anadolu yakasındaki 238 odalı Divan İstanbul Asia, 119 odalı Divan Çorlu ve Ankara'daki 19 odalı Divan Çukurhan Butik Oteli'ni de 2009 yılında açmayı planlamaktadır. Mares Oteli 2008 yılında beş yılına Yazıcı Grubu'na kiralanmış bulunmaktadır. Divan otelleri arasında amiral gemisi konumunda olan 52 yıllık Divan İstanbul Oteli yıkılarak, 2010 yılının son çeyreğinde hizmete girmesi planlanan yeni otelin inşasına başlanmıştır.

Palmira A.Ş. Avustralya, Fransa, İrlanda, Kuveyt, Yeni Zelanda, Katar, Güney Afrika, Birleşik Arap Emirlikleri, İngiltere ve Amerika'ya Türk lokumu ve çikolata ihracatı gerçekleştirmektedir.



2008'den satır başları

Teknoloji bakımından ERP sisteminin üretim merkezine kurulumu tamamlanmış; üretim izlenebilirliği, maliyet analizleri adına verimliliğin ölçümlerini sağlayacak kontrol mekanizması hayata geçirilmiştir.

İstinye ve Harbiye'de Divan'ın tasarım konseptini yansıtan iki yeni pastane açılmış; Bebek ve Ankara Çankaya pastaneleri de aynı süre içinde renove edilerek, yeni konseptte tekrar faaliyete geçmiştir.

Amerikan Hastanesi içinde bulunan ve Divan tarafından işletilen kafeteryanın renovasyonu tamamlanmış; modern ve ferah bir atmosfer içinde tekrar faaliyete başlamıştır.

Eylül 2008 itibarı ile grubun tüm otellerinde standart olarak yeni online rezervasyon sistemi Myfidelio'nun kurulumu gerçekleştirilmiş; Amadeus, Sabre, Galileo ve Worldspan ile birlikte dünyanın en yaygın acente ağı GDS'lere ve GDS destekli tüm turizm portallarının dahil olduğu ağlara erişim desteği ile birlikte, grup otellerinin Expedia, Booking.com gibi popüler internet acentelerine kesintisiz ve gerçek zamanlı dahil olmaları sağlanmıştır.

Setur Marinaları

Türkiye kapasitesinin %28'i

Setur Marinaları; İstanbul'da Kalamış ve Fenerbahçe, Ayvalık, Çeşme, Kuşadası, Marmaris Netsel ve Finike olmak üzere yedi adet marina işletmektedir. Toplam kapasitesi 3.900 tekne olan şirket, Türkiye kapasitesinin %28'ine sahiptir ve bu konumu ile Türkiye'de marina pazarının lideridir. 2008 yılında marinaların doluluk oranı %124 olarak gerçekleşmiştir.

Setur Marinaları'nın ana stratejisi, sahip olduğu bilgi ve tecrübe birikimi ile yurt içinde ve yurt dışında yeni marina işletmecilikleri olarak büyümeye devam etmektir.

2010 hedefi: Yalova Marina

Şirket, 2007 yılında girmiş olduğu Yalova Marinası ihalesini kazanmıştır. İnşaatına 2009 yılında başlanacak olan Yalova Marinası'nın 2010'da hizmete açılması hedeflenmektedir. Yalova Marinası ile birlikte Setur Marinaları'nın toplam kapasitesi 4.200 tekneye yükselecektir.

Kuşadası Marina'da modernizasyon yatırımı

Şirket 2009 yılı içerisinde, işletmekte olduğu Kuşadası Marina'da modernizasyon yatırımı yapmayı planlamaktadır.

KoçSistem

1945'ten bu yana bilgi teknolojisi çözümlerinde lider

KoçSistem, 1945'ten bu yana bilgi teknolojisi çözümlerinde Türkiye Bilgi Teknolojileri sektörünün lider oyuncularındandır. Sürekli gelişimini ve kurumsal varoluşunu "Gücümüz, hayal gücünüz" söylemi ile özetleyen KoçSistem, özgün teknoloji çözümleri ve dış kaynak hizmetleriyle müşterilerinin sürdürülebilir büyüme hedeflerini "fark yaratma" stratejisi ile gerçekleştirmektedir.

Farklılığını sürekli kılmak için sahip olduğu kurumsal yetkinliklerini ve yaratıcılığını, dünyanın en büyük teknoloji üreticileri ve sağlayıcıları ile kurduğu stratejik ortaklıklarla birleştiren, kalıcı iş birliklerine ve başarılarına imza atan şirket, aynı zamanda, Türkiye'nin dört bir yanındaki hizmet merkezleri ile koşulsuz müşteri memnuniyetini gerçekleştirmektedir.

Ar-Ge ve Yenilik Merkezi ile gelişimde de lider

KoçSistem'in 100'ü aşkın Ar-Ge uzman kadrosuyla bilgi teknolojileri alanında araştırma, geliştirme ve yenilik çalışmaları yapmakta olduğu "Ar-Ge ve Yenilik Merkezi" yeni Ar-Ge kanununa göre 2008 yılında Ar-Ge Merkezi belgesi almıştır. Şirket bu merkez sayesinde bilgi teknolojileri alanında farklılık yaratarak, rekabet gücünü artırmayı hedeflemektedir.

Dış kaynak hizmetlerinde sürdürülebilir büyüme

KoçSistem, dış kaynak hizmetleri alanında sektörün lider kuruluşu olma özelliğini 2008'de de korumuş, bu alanda %28'lik bir büyüme sağlamıştır. Türkiye'nin en büyük, uluslararası akreditasyonunu tamamlamış paylaşımlı "Datacenter"ı olan İşletim Merkezinde, sektörün saygın firmaları ile 24 yeni dış kaynak projesini hayata geçirmiştir.

KoçSistem saha hizmetlerinde, finans sektöründe hatırı sayılır projeler kazanarak, büyümesini hız kesmeden devam ettirmiştir.

Çağrı Merkezi, %62 büyüyerek 650 koltuk kapasitesine ulaşmıştır. Şirket, Türkiye'nin bu alandaki önemli oyuncularının üye olduğu Çağrı Merkezi Derneği'nin kurulmasına öncülük etmiştir.

Teknoloji çözümlerinde fark yaratan uygulamalar

KoçSistem, stratejisi gereği çözüm ve hizmet alanına odaklanmaya devam etmektedir. Koç Topluluğu'nun en önemli Müşteri İlişkileri Yönetimi projelerinden olan Paro platformunun altyapısını sağlayan KoçSistem, Türkiye'nin önde gelen kuruluşlarında Bütçe ve Konsolidasyon projesi, Banka Kağıtsız Şube projesi, Kara Para Aklama ile Mücadele projesi gibi önemli projeleri başarıyla tamamlamıştır. KoçSistem SAP'nin Türkiye'de uluslararası standartlarda barındırma hizmeti verdiği belgelenen ilk ve tek yerel iş ortağı konumundadır ve bu deneyim ile 2008'de 8 yeni SAP projesi devreye alınmıştır. KoçSistem, yenilikçi teknoloji geliştirme liderliğini sürdürerek, Sayısal Yayıncılık Uygulaması olan "Pixage" ve çağrı merkezi çalışanlarının performanslarını gerçek zamanda izleyebilmelerini sağlayan "Agentperformancebooster" ürünlerini geliştirmiştir.

Savunma sanayinde hamleler

KoçSistem, Koç Bilgi ve Savunma Teknolojileri şirketi ile savunma sanayinde gurur verici hamleler gerçekleştirmiştir. Şirket, Türkiye'nin su altı akustik sistemleri alanında uzmanlık merkezi olma hedefi doğrultusunda, Sonar Sistemleri, Torpido Savunma Sistemleri ve Mayın Altı Su altı Sistemleri konularında dünyanın en önemli oyuncularından Ultra Electronics ile iş birliği anlaşması imzalamıştır. Türk Silahlı Kuvvetleri'nin tüm yazılım projelerinin ve sistemlerinin de entegre edilebileceği şekilde tasarlanan TSK Bilgi Sistemi Projesi gibi, savunma sanayii sektöründe etkin projeler gerçekleştirmektedir.



Koç.net

Entegre iletişim çözümleri

Koç.net Türkiye'nin lider alternatif telekomünikasyon işletmecisi olma hedefi doğrultusunda güçlendirdiği altyapısı, teknolojiye öncülüğü, uzman kadrosu, servis kalitesi ve geniş hizmet portföyü ile tüm müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun entegre iletişim çözümleri sunmaktadır. Koç.net müşterilerine telefon ve veri hizmetlerini (erişim ve güvenlik hizmetleri, hosting ve ASP hizmetleri, kampüs çözümleri, multimedya hizmetleri ve şehirlerarası, uluslararası ve GSM telefon hizmetleri) birlikte sağlamaktadır. Koç.net, 2008'de bireysel pazarda genişbant veri ve telefon hizmetleri vermeye başlamıştır.

Koç.net, Türkiye'deki yerleşik operatör, tüm GSM operatörleri ve önde gelen uluslararası telekom operatörleri ile ara bağlantılara sahiptir. Şirket, uluslararası iş fırsatlarını geliştirmek amacıyla 2006 yılından beri Frankfurt'ta bir POP (Point of Presence / Erişim Noktası) işletmekte; British Telecom, KPN (Royal Dutch Telecom), Global Crossing ve Bezeq gibi dünya devleri ile olan iş birlikliklerini de başarıyla sürdürmektedir.

Alternatif telekom hizmetinde lider

Koç.net, 2007 yılı "Capital 500" listesine giren tek alternatif telekom operatörüdür. Koç.net, hızlı büyüme gösteren teknoloji şirketlerinin değerlendirildiği "Deloitte Fast 50" listesinde 2006 ve 2007 yıllarından sonra 2008 yılında da yer alarak sürekli büyümesini kanıtlamıştır. 2008 yılında yayınlanan Türkiye Fortune 500 listesinde yer alan tek alternatif telekom operatörü olmuştur.

Daha önce ağırlıklı olarak kurumsal müşteriler nezdinde hizmet veren Koç.net, Türkiye'de 2004'ten beri adım adım serbestleşen pazarda önemli kilometre taşlarından biri olan ve genişbant internet üzerinden telefon ve veri hizmeti vermeye imkân sağlayan "Yerel Ağın Paylaşımına Açılması" (YAPA) ve "Veri Akış Erişimi" (VAE) sözleşmelerini 2007 yılında imzalayarak operasyonel hazırlıklarını tamamlamıştır.

Şirket, 2008 yılı Eylül ayında "BiRi" markası ile bireysel genişbant pazarına girmiş ve yeni hizmet paketlerini lanse etmiştir. İlk üç ayda en bilinen ilk üç internet servis sağlayıcı markasından biri olmuştur. Koç.net, 2008'de ihracatını dolar bazında %12, toplam gelirlerini ise %16 artırmıştır.

Bilkom

Apple ürünlerinin Türkiye'deki tek yetkili distribütörü

Bilkom, Mac bilgisayarlar ve iPod ürünleri başta olmak üzere tüm Apple ürünlerinin Türkiye'de pazarlama ve satış faaliyetlerini 25 yıldır Türkiye'deki tek yetkili şirket olarak yürütmektedir. Bilkom, Apple odaklı stratejisini, ekosistemi destekleyecek farklı ve lider dünya markalarının bilgi teknolojisi ürünleri ile zenginleştirerek, katma değerli dağıtıcı stratejisini başarıyla uygulamaktadır. Bu doğrultuda hem Apple hem PC platformunda çalışan tek mimari yazılım üreticisi Graphisoft'un Türkiye'deki distribütörlük haklarını almıştır.

Bilgi Teknolojileri Perakende Kanalında 700' den fazla satış noktası

Bilkom yetkili iş ortaklarıyla Apple Premium Reseller (APR) konsept mağazaları ve perakende satış kanalı ile 700'den fazla noktada ürünlerini müşterisi ile buluşturmakta, ülke genelindeki yetkili servis merkezleri ile satış sonrası teknik servis hizmetini sağlamaktadır.

2008'de APR mağaza adedini 15'e çıkararak İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa illeri ile faaliyet alanını genişletmiş ve İstanbul dışındaki büyüme stratejisini uygulamaya devam etmiştir.

iPod satışlarında adet bazında %26 büyüme

Bilkom 2008 yılında önceki yıla göre iPod satışlarını adet bazında %26 büyütüştür. iPod ile dijital müzikçalar pazarında liderliğini koruyan Bilkom, yeni nesil Mac bilgisayarlar ile 2008 yılında pazarın 4 katı üzerinde büyüme sağlamıştır.



Tanı

Müşteri İlişkileri Uzmanlık Merkezi



Tanı, operasyonel ve analitik müşteri ilişkileri yönetimi (CRM), müşteri sadakat programları ve birebir pazarlama alanlarında iş ortaklarına katma değer yaratan uzmanlığı ile öne çıkmaktadır. Tanı tarafından yönetilen "Paro" programında aktif kart sayısı 7,3 milyona ulaşmış, üye iş yerlerinde Paro'lu kartların kullanıldığı yıllık işlem adedi ise 107 milyonu aşmıştır.

Üye firmalar, Paro programının sağladığı esnek pazarlama platformu üzerinde ortak kampanyalar ve uygulamaları hayata geçirmektedir. Tüketicilerden olumlu dönüş alınan ve Paro üzerinden kolaylıkla devreye alınabilen bu uygulamalar, üye iş yerleri tarafından tekrarlanarak devam ettirilmektedir. 2007 yılında 300'ün üzerinde gerçekleşen kampanya sayısı 2008 yılında 600'ü aşmıştır.

Paro'da toplanan verinin analitik çalışmalarla iş ihtiyaçlarına yönelik modellenmesi ve her geçen gün zenginleşen pazarlama uygulamaları, Tanı'nın CRM çözümlerinde uzmanlık merkezi konumunu daha da pekiştirmektedir.

Promena

Etkin ve verimli satın alma hizmetleri

Satın alma süreçlerini sanal ortama taşıyarak geniş katılım ve rekabeti sağlayan Promena, 2008 yılında müşterileri adına yürüttüğü projelerin toplam satış ve satın alma hacmini %32 artırarak 1 milyar \$'ın üstüne çıkarmıştır. Bu kapsamda Topluluk şirketlerine de büyük tasarruflar sağlamaya devam etmiştir. 2007 yılında olduğu gibi 2008 yılında da "Deloitte Technology Fast" Türkiye listesinde ilk 50 arasına girmiştir. Promena veritabanında kayıtlı nitelikli tedarikçi sayısı 2008 senesinde 7 bine ulaşmıştır. İnternet tabanlı satın alma sistemi platformu, 2008 yılı içerisinde müşteri ihtiyaçları doğrultusunda şirket satın alma süreçlerini kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Promena, Suudi Arabistan'da bir şirket kurarak yeni bir coğrafyada faaliyete geçmiştir.

RMK Marine

Gemi ve yat inşasında öncü tersane

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

2008'den satış başları

Türkiye'de özel sektöre verilmiş en büyük muharip gemi projesi olan 4 adet Sahil Güvenlik Arama Kurtarma gemisinin inşası, RMK Marine tarafından üstlenilmiş ve bir ilke imza atılmıştır.

Katma değeri yüksek, nitelikli gemi üretimi hedefi çerçevesinde, "Çok Amaçlı Açık Deniz Konstrüksiyon Gemisi - Tekne İnşaatı"na da 2008'de başlamıştır. Proje Türkiye'de yapılmış en büyük açık deniz gemi inşasıdır ve tamamlandığında kendi türünde dünyanın en önemli projelerinden biri olacaktır.

RMK Marine, Tüpraş için 60 ton çekme kapasiteli 4 adet römorkör ve bir adet palamar botu inşa edip, başarıyla teslim etmiştir. Tüpraş için inşa edilen T. Sevgi ve T. Gönül isimli tankerler denize indirilmiş, T. Sevgi gemisi Aralık ayında Tüpraş'a teslim edilmiştir.

RMK Marine'nin 19 bin DWT'luk üçüncü kimyasal tankeri olan Barbarica İtalyan sahiplerine teslim edilmiştir.



Süper yat sektöründe yer alma hedefi

RMK Marine, yat inşa, bakım ve onarım çalışmalarında da başarılı adımlar atmıştır. Uluslararası süper yat sektörünün önemli markaları arasında yer almak şirketin orta vadedeki hedefleri arasındadır. Tasarım, mühendislik ve proje yönetimi konusunda yat inşa sektörünün en iyi isimlerini bir araya getiren Nazenin V, 52 metre boyunda keç tipi yelkenli tekne olarak inşa edilmektedir. 2009 Nisan ayında denize indirilmesi planlanan Nazenin V ile RMK Marine, dünya yat sektöründe örnek bir eserle yer alma imkanı bulacaktır.

2008 yılında, 45 metre uzunluğundaki yeni süper yatın inşasına başlanmıştır.

Oyster Marine için inşa edilen 30 metrelik ve 38 metrelik süper yatların inşası başarıyla devam etmektedir.

Yatırımlar

RMK Marine, altyapı olanaklarını teknolojinin son imkanlarını kullanarak sürekli geliştirmektedir. İçerisinde sınıfının en büyük kütleme fırınının yer aldığı Oyster hangarı, ofis alanları, yeni idari bina ve kapalı blok atölyesinin inşaatları tamamlanarak, hizmete açılmıştır.

Zer Merkezi Hizmetler

Merkezi Satın Alma Uzmanlık Merkezi

Zer Merkezi Hizmetler, Topluluk şirketleri adına satın alma faaliyetlerini uzmanlık merkezi prensipleri çerçevesinde gerçekleştirmeye devam etmiştir. Tedarik zincirinin birçok alanında faaliyetlerde bulunan şirket, 2008 yılında da ilk olarak faaliyet alanı içine aldığı lojistik, direkt malzemeler, pazarlamada yardımcı mecralar hizmetleri gibi yeni alanlarda da önemli tasarruflar ve yararlar sağlamaya devam etmiştir.

Ram Dış Ticaret

1970 yılında temelleri atılan Ram, dış ticaret sektöründeki en köklü kuruluştur. Geliştirdiği yeni iş modelleri ve esnek organizasyon yapısı ile çok farklı pazarlarda, farklı kültürlerde ve risk ortamlarında iş yapmayı misyon edinerek, dinamik ve güncel kalmayı başarmıştır.

Ram Dış Ticaret, Koç Topluluğu şirketlerine ve diğer ürün, servis sağlayıcı şirketlere faaliyette bulunduğu Ortadoğu, Afrika, Orta Asya ve Güney Amerika pazarlarında iş geliştirme hizmeti vermektedir. Bu hizmet dış yatırım, özellikli ihracatlar, ürün ithalatı ve danışmanlık hizmetleri şeklindedir. Ram, faaliyette bulunduğu ülke piyasaları dışında merkezi satın alma yapan Birleşmiş Milletler Örgütü ve bağlı kuruluşları, yabancı devlet merkezi ihale birimleri ve çokuluslu şirketlerin kayıtlı tedarikçisi konumundadır. Ayrıca, demir çelik ürünlerinde yurt içi merkezi satın alma ve Boeing firmasına Orta Asya ülkelerinde satış danışmanlığı şirketin faaliyet alanları içindedir. Halen Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan, Irak ve Cezayir'de temsilcilik ofisleri bulunan Ram'ın, Kırgızistan, Suriye ve Şili'de acentelikleri mevcuttur.

Ark İnşaat

Öncelikli olarak Koç Topluluğu bünyesindeki şirketlerin inşaat ihtiyaçlarına hizmet sunan Ark İnşaat, 2008 yılında da başarılı çalışmalarına devam etmiştir.

