

DİĞER SEKTÖRLER

ZAMANIN RUHUNU OKUYARAK HİZMET SEKTÖRÜNE ÖNEM VERDİK VE TOPLUMUMUZ İÇİN HAYATIN HER ALANINDA DEĞER YARATMAYA ÖZEN GÖSTERDİK. YAŞAM ALANLARINI GÜZELLEŞTİRME EĞİLİMİNİ TÜRKİYE'YE TAŞIYARAK EV GELİŞTİRME PERAKENDECİLİĞİNDE DOĞRU ZAMANDA YER ALDIK. ENTELEKTÜEL VE DUYGUSAL İHTİYAÇLARIN TURİZM VE SEYAHAT ALANLARINA DA KAYMASIYLA TURİZM, DUTY FREE, OTELCİLİK VE MARİNA HİZMETLERİMİZİN COĞRAFYASINI VE İÇERİĞİNİ SÜREKLİ GELİŞTİRDİK. YAKLAŞIK 50 YILDIR VAR OLDUĞUMUZ GIDA ÜRETİMİNDE YAŞAM STANDARTLARI VE TÜKETİCİ TERCİHLERİNDEKİ DEĞİŞİM ÇERÇEVESİNDE ÜRÜN PORTFÖYÜMÜZÜ SÜREKLİ GELİŞTİRDİK. BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE DIŞ TİCARETTE ÜLKENİN VE ZAMANIN GEREKLİLİKLERİNE UYGUN ÇÖZÜMLER ÜRETTİK.





ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMLERDE DE FAALİYET GÖSTERDİĞİMİZ ALANLARDA MÜŞTERİ TALEPLERİ VE İHTİYAÇLARINDAKİ DEĞİŞİMLERİ GÖZ ÖNÜNDE TUTARAK KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLERİMİZLE EN YENİLİKÇİ VE EN KALİTELİ ÜRÜNLERİ EN UYGUN FİYATLARLA SUNMAYA DEVAM EDECEĞİZ.

GIDA

SAĞLIKLI, GENÇ VE PRATİK ÜRÜNLER İLE TAT GIDA ÜRÜN PORTFÖYÜ GELİŞİYOR.

TÜRKİYE'DE PASTÖRİZE SÜT KATEGORİSİNİ GENÇ VE YENİLİKÇİ ÜRÜNLERLE BÜYÜTEN MARKA; SEK

TAT GIDA

Toplam Ciro
(milyon TL)

793

İç Piyasa Pozisyonu

Ketçapta **%31,8** ciro payıyla,
Salçada **%30,6** ciro payıyla,
Domates ürünlerinde **%64,8** ciro payıyla
Pastörize sütte **%37,8** ciro payıyla
Premium makarnada **%51,5** ciro payıyla **lider**

Yurt Dışı Gelirlerin Payı
%6

Vergi Öncesi Kâr
27 milyon TL

Net Kâr
2 milyon TL (Durdurulan faaliyetlerin etkisi hariç)
22 milyon TL)

Ortaklık Yapısı

Koç Holding	%43,65
Diğer Koç	%9,68
Kagome Co. Ltd.	%3,73
Sumitomo Corp.	%1,53
Halka Açık	%41,41

www.tatgida.com.tr

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

Liderliğe ve yeni ürünlerle öncülüğe devam

Tat markası, domates salçası, ketçap ve domates ürünleri kategorisinde liderliğini devam ettirmiş olup, attığı yenilikçi adımlar ile sos, hazır yemek ve mayonez segmentlerinde iddiasını güçlendirmektedir.

SEK markası, artan rekabete rağmen, piyasaya sürdüğü yeni nesil ürünler ile pastörize süt kategorisinde liderliğini sürdürmüştür. UHT süt, yoğurt, ayran, meyve suyu, sahleple ve krema gibi pastörize süt harici segmentlerde de satışlarını büyüten SEK, artık pazarda, geniş bir süt ürünleri ailesi olarak faaliyet göstermektedir.

Maret markası, özellikle sosis ve salam kategorilerindeki güçlü konumu ile toplam şarküteri pazarının önde gelen markalarından biri durumundadır. Maret, marka bilinirliği ve güvenilirliği ile piyasanın en değerli markalarından biri olmaya devam etmiştir.

Pastavilla markası, yeni çeşitleri ve ürün portföyünü destekleyici sosları ile premium makarna kategorisinin lider markası olma özelliğini korumuştur.

2013'te Tat, SEK, Maret ve Pastavilla markaları ile toplam 36 adet yeni ürün lansmanı gerçekleştirerek portföyünü güçlendirmiştir.

- Büyüyen sos kategorisinde "Tat Acı Sos" ailesi,
- Pazarda yüksek ciro hacmine sahip balık kategorisinde ton balığı konserve çeşitleri,
- Süt ve süt ürünlerinde kahveli, vanilyalı ve portakallı 3 farklı çeşit "Çikolata Süt",
- Et kategorisinde en yüksek ciro sağlanan 2 ürün grubu sucuk ve soslu "Geleneksel Sucuk" ve "Altın Seri Sosis",
- Premium makarnada "Pastavilla Tam Buğday" ürünlerini pazara sunmuştur.

2013 yılının aktif satın alma ve satış işlemleri

Tat Gıda'nın bağlı ortaklığı Harranova Besi ve Tarım Ürünleri'nin faaliyetlerinin durdurulmasına ve stratejik opsiyonların değerlendirilmesine karar verilmiştir. Tat Gıda ayrıca, Tat Tohumculuk'taki paylarını 15 milyon TL bedel ile Kagome Co. Ltd. şirketine satmıştır. Türkiye'de çocuk meyve suyu pazarına öncülük amacıyla da, Avrupa'nın en büyük içecek firmalarından biri olan Polonyalı Maspex şirketiyle önemli bir iş birliğine imza atılmıştır.

Başlıca ödüller

2013'te SEK Süt İşletmesi'nin kalitesi, Avrupa Birliği tarafından da tescillenmiştir. AB norm ve direktiflerine uygun olarak Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı liderliğinde yapılan denetimlerde; hijyenik ortamda gerçekleşen üretimin tam izlenebilirliği tespit edilmiş, ürün kalitesi ve üretim sürecinin AB standartlarında olduğu saptanan İşletme'ye Avrupa Birliği'ne ihracat yapma izni verilmiştir.

Ayrıca, Tat markası, Effie ödüllerinde gıda kategorisinde "Gümüş" ödülü kazanmış; Kalder müşteri memnuniyeti araştırmasında salça ve sos kategorisinde "Lider" marka seçilmiş; yurt dışı markalaşma çalışmalarında önemli bir devlet desteği olan Turquality programına kabul edilmiştir. SEK markası ise, BrandSpark Türkiye Alışveriş Tutum ve Alışkanlıkları Araştırmasında 500 ml Light Günlük Süt ürünüyle "2013'ün En İyi Yeni Ürünü" ödülünü kazanmıştır.

2014 ve sonrası

2014 yılında, Tat, SEK, Maret ve Pastavilla markalarıyla, lider olunan pazarlarda katma değerli ürünler ile liderlik pekiştirilip, kârlı büyürken, büyüme potansiyeli yüksek kategorilerle ilgili tüketici farkındalığı yaratılarak satış hacmi oluşturulacaktır. Bilinirliği artırmak amacıyla sürekli ve tutarlı iletişim yapılırken, uzman marka algısını güçlendirmek amacıyla yeni ürün lansmanları gerçekleştirilecektir.

Gelecek 5 yıl içerisinde Tat Gıda cirosunun yaklaşık iki misline ulaşması hedeflenmektedir. Uzun vadede; yurt içi pazarlarda ciro artışı sağlayacak kategorilere odaklanarak ölçeği büyütmek hedeflenirken, satış hacmini ve kârlılığı artırmak önceliklidir. Yurt dışı pazarlarda ise ana stratejiler; markalı ve perakende ürünleri satış oranını artırmak, distribütör ile mikro dağıtımaya yönelmek, tüketiciye yönelik destekleri artırmak, satılan mamul portföyünü ve müşteri sayısını artırmaktır.

DÜZEY

1975 yılında kurulan Düzey Pazarlama 2013 yılını ciro olarak %11'lik bir büyümeyle başarılı bir şekilde sonlandırmıştır.

Düzey Pazarlama; Koç Grubu'nun ürettiği Tat, Maret, Sek, Pastavilla markalı gıda ürünlerinin yanı sıra General Electric Ampulleri, Landlite Enerji Tasarruf Ampulleri, Ekin Bakliyat, Rest Temizlik Ürünleri, Prenses Şeker, Şölen Çay ve Sony marka pillerin dağıtımını, hızlı tüketim ürünleri satış ve dağıtımında 2003 yılından itibaren kullandığı distribütörlük sistemini geliştirerek sürdürmektedir. Ayrıca büyük şehirlerin potansiyelini göz önüne alarak bu yerlerde kendi ekibi ile sahada yer almaktadır.

Diğer taraftan, 2011 yılı içerisinde Nutella ve Kinder markalarının üreticisi olan 7 milyar Euro'luk cirouyla dünyanın 4'üncü büyük çikolata ve şekerleme devi İtalyan Ferrero Grubu'nun Türkiye dağıtımını gerçekleştirmeye başlamıştır. Bu işbirliği sayesinde ulaştığı nokta sayısını yaklaşık 40.000'den 70.000'lere taşımıştır. Lojistik ve teknolojik alt yapısını da buna paralel olarak geliştirmektedir.

Düzey; son yıllarda yakaladığı büyümeyi 2014 ve sonrasında da sürdürecektir, tedarikçileri ve çalışanlarının desteği ile sektördeki öncü rolüne devam edecektir.



TURİZM

SETUR'LA TATİL MUTLULUKTUR

HERKES İÇİN ENGELSİZ TATİL

SETUR

Turizm

Setur, sunduğu hizmetler ve çıkardığı ürünler ile 1973 yılından bu yana sektörün en köklü şirketi ve turizmin her dalında hizmet veren tek oyuncusu konumundadır.

Kurumsal bilet alanında 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 de bünyesinde barındırmaktadır. 2013 yılı toplam cirosu 921 milyon TL olan Setur'un satış noktaları iyileştirilerek artırılmış, 5 acente ve 7 vize başvuru merkezinin yanı sıra, 41 yetkili acente ve 248 online acente sayısına ulaşmıştır.

2001'de Setur bünyesinde kurulan, turizm ürün ve servislerinin tanıtımının yapıldığı ve online rezervasyon imkanının sunulduğu "BookinTurkey.com", SKALİTE 2013-Turizmde Kalite Ödülleri'nde, "Online Seyahat Rezervasyonları/Hizmetleri Firması" kategorisinde ödül almıştır. Aynı ödül programında Setur markası "Kongre/Toplantı Organizasyonu Acentesi" ve "Setur Ekstra" turizm dergisi kategorilerinde ödüle layık görülmüştür.

Gümrüksüz Satış Mağazaları (DFS)

2013 yılında gümrüksüz satış mağazası operasyonları 1 diplomatik mağaza, 6 havalimanı, 6 kara sınır kapısı, 10 deniz limanı olmak üzere 23 merkezde 619 personel ile gerçekleştirilmiştir.



Sabiha Gökçen havalimanı mağazasında 1.500 m²'lik renovasyon çalışması gerçekleştirilmiş; mevcut mağazalara ilaveten 400 m²'lik yeni satış alanı eklenmiştir. Atatürk Havalimanı'nda 2'nci exclusive mağazasını hizmete açan Setur'un ilk mağazasında ise renovasyon çalışmaları başlatılmıştır. Ayvalık liman mağazasının açılış izinleri 2014 Ocak ayında alınmış; tüm hazırlıklar tamamlanarak mağaza operasyona hazır hale getirilmiştir.

SETUR MARİNALARI

Setur Marinaları; Kalamış ve Fenerbahçe, Yalova, Ayvalık, Çeşme, Kuşadası, Marmaris, Finike, Kaş, Antalya ve Midilli Marina olmak üzere toplam 10 marinada yatçılara denizde ve karada konaklama, travel lift, alt yıkama, elektrik-su, kiracıları aracılığı ile restaurant, market, alışveriş ve teknik bakım hizmetlerini dünya standartlarında sunmaktadır. Yurt içinde 5.257, yurt dışında 257 olmak üzere toplam 5.514 adetlik kapasiteye sahiptir. %27 pazar payıyla yurt içinde pazar lideri olan Setur Marinaları'nın doluluk oranı 2013 yılında %100 olarak gerçekleşmiştir.

Setur Marinaları, 2013 Eylül ayında, 385 kapasiteli Setur Antalya Marina'yı Çelebi Grubu'ndan satın alarak Marinalar zincirine dahil etmiştir.

Setur Marinaları, SKALİTE 2013-Turizmde Kalite Ödülleri'nde "Marina" kategorisinde ödüle layık görülmüştür.

Setur Marinaları'nın 2013 yılı toplam cirosu 78 milyon TL olarak gerçekleşmiştir.



DİVAN

Divan Grubu 12 otel, 20 pastane, 41 fırın, 12 restaurant, 2 stadyum operasyonu, 3 ziyafet birimi ile faaliyet göstermektedir. Sektörde otelcilik, üretim, davet organizasyonu, cafe-restaurant işletmeciliğinin bir arada yapılması ile sinerji yaratmakta; bunun da etkisi ile, başta otelcilik olmak üzere büyüme stratejileri doğrultusunda genişleme planlarını hayata geçirmektedir.

Uluslararası otel zincirleri alt markaları ile de Türkiye’de yer almakta olduğundan pazarda varlığını kuvvetlendirmek için “Divan” ile birlikte “Divan Suites”, “Divan Express” markalarını yaratmıştır. Aynı zamanda rezidans sektöründe “Divan Residence” ve “Managed by Divan” markaları ile özel projelerde yer alınması planlanmaktadır.

Divan Gaziantep Oteli 125 odası ile Aralık 2013’te açılmıştır.

- Divan Residence Gaziantep 47 daire ile 2014’ün ilk çeyreğinde,
- Divan Suites Gaziantep 108 oda, Divan Suites Güneşli 140 oda, Divan Residence at GPlus İstanbul 276 daire ve Divan Suites Batum 65 oda ile 2014’ün 2’nci çeyreğinde,
- Divan Express Eskişehir 109 oda ile 2014’ün 3’üncü çeyreğinde,
- Divan Adana 180 oda ile 2015’in ilk çeyreğinde,
- Divan Mersin 172 oda ve G-Marin managed by Divan 556 ünite ile 2015’in 2’nci çeyreğinde,

- Divan Diyarbakır 153 oda ile 2015’in son çeyreğinde
- Divan Express Denizli 120 oda ve Divan Express Kocaeli 80 oda ile 2016’nın ilk çeyreğinde faaliyete geçeceklerdir.

Divan Antalya ve Divan Kuruçeşme tesislerinin faaliyetlerine yeniden inşa edilmek üzere son verilmiştir.

Divan Bursa Oteli renovasyon nedeniyle hizmete kapatılmış olup, 2014 yılının ikinci çeyreğinde tekrar faaliyete başlayacaktır.

Erenköy’de hizmet veren restaurant ve pastane tamamen yenilenerek 2013 Mayıs ayında tekrar hizmete girmiştir.

2013 yılında Rahmi Koç Müzesi bünyesinde yer alan birimler Divan tarafından işletilmeye başlanmış, Koç Üniversitesi içerisinde bir cafe hizmete sunulmuştur. Yine aynı yıl içerisinde 12 yeni fırın açılmıştır.

Zorlu Center’da İtalyan temalı uluslararası gurme ve market zinciri olan Eataly bünyesinde yer alan bazı bölümleri Divan işletmeye başlamıştır.

2014 yılının ilk yarısında birisi Güneşli, diğeri de Beyoğlu’nda olmak üzere iki brasserie hizmete girecektir.

DİVAN “HER ZAMAN GÜVENİLİR,
HER ZAMAN MİSAFİRPERVER”

DİVAN “ESKİMEYEN KLASİKLER”

DİVAN “NESİLDEN NESİLE
GEÇEN LEZZETLER”

PERAKENDE

KOÇTAŞ'IN MARKA BİLİNLİRLİĞİ
%100 OLURKEN; MÜŞTERİ
MEMNUNİYETİ ENDEKSİNDE
SEKTÖR BAĞLILIK ORTALAMASINI
6 PUAN GEÇEREK SEKTÖRDEKİ
BAĞLILIĞI EN YÜKSEK MARKA
OLMUŞTUR.

KOÇTAŞ

41 mağazası ve 218.000 m²'lik satış alanı ile sektör lideri olan Koçtaş, 2013'te 5 yeni mağaza açılışı gerçekleştirerek bulunduğu il sayısını 21'e çıkarmış ve aynı yıl Koçtaş kasalarından 10 milyondan fazla müşteri geçmiştir. Şirket'in müşterilere daha yakın olabilmek ve tüketicilerin daha basit ve anlık tamirat, bakım ve onarım ihtiyaçlarını karşılamak amacı ile açılan küçük formatlı Koçtaş Fix mağazalarının sayısı ise 2013 yılında İstanbul'da açılan 2 yeni mağaza ile beraber 4'e ulaşmıştır.

Koçtaş'ın marka bilinirliği %100 olurken; müşteri memnuniyeti endeksinde sektör bağlılık ortalamasını 6 puan geçerek sektördeki bağlılığı en yüksek marka olmuştur.

Uzun vadeli stratejilerini yaptığı derinlemesine araştırma ve projelerle netleştiren Koçtaş, özellikle banyo, seramik, mutfak, aydınlatma, yer döşemeleri ve el aletleri kategorilerinde müşterileri için temel referans noktası, akıllarına ilk gelen adres olmayı hedeflemektedir. Bu kategorilerdeki üstünlüğünü her alanda vurgulayan Koçtaş; 2013 yılında gerçekleştirdiği imaj kampanyalarıyla konumunu pekiştirmiştir.

Bu yıl 4'üncüsü düzenlenen Koçtaş Açık Fikir İç Mekan Tasarım Yarışması'na Mardin'den Antalya'ya kadar 25 farklı üniversiteden 119 proje katılmıştır. Yarışmayı kazanan projenin bu yıl ilk defa Koçtaş mağazalarında satışa sunulmak üzere değerlendirilmesi planlanmaktadır.

Yenilenen internet alışveriş kanalında önceki yıla göre %50 ciro artışı sağlanmış, yeni internet sitesini yıl boyunca 15 milyon kişi ziyaret etmiştir.



Gelişen trendler ve değişen müşteri beklentileri sonucunda Koçtaş mobil uygulama ve mobil alışveriş sitesi Temmuz ayında aktif olarak tüketicilerin kullanımına sunulmuştur. Bugüne kadar 20.000'den fazla tüketici mobil uygulamayı kullanmaya başlamıştır.

Koçtaş 2013'te Twitter ve Facebook dışında Instagram ve Pinterest hesaplarını da aktif kullanan markalardan biri olmuştur. Twitter takipçi sayısı 10.000'e yaklaşırken, Facebook'da beğeni adedi yaklaşık 100.000 seviyesindedir.

Zamanın ruhuna uygun olarak uzun süredir yapılmakta olan müşteri memnuniyeti araştırması tamamen online bir sisteme dönüştürülerek "Gerçek Müşterinin Sesi" olarak güncellenmiştir. Kasalardan çıkan fiş numarası ile online olarak bir ankete katılan gerçek müşterilerin o günkü deneyimlerini öğrenmek amacı ile sistem geliştirilmiştir.

Yine tüketici talepleri göz önüne alınarak müşterilerin küçük tamir-bakım ihtiyaçlarını karşılayan 200-300 m²'lik Koçtaş Fix mağazalarında "Tıkla&Gelsin" (Click&Collect) kioskları kurulmuş, Koçtaş'ın geniş ürün gamından faydalanmak isteyen tüketiciler için alternatif bir satış kanalı geliştirilmiştir. "Tıkla&Gelsin" kiosklarının 2014'de tüm Koçtaş Fix mağazaları ve küçük format Koçtaş mağazalarına yaygınlaştırılması hedeflenmektedir.

Şirket'in 2014 hedefi uzun vadeli stratejiler doğrultusunda banyo, seramik, mutfak, aydınlatma ve el aletleri kategorilerindeki gücünü daha çok ortaya koyarak tüketicilerin bu kategorilerde akıllarına ilk gelen marka olma yolunda çalışmaktır.

SAVUNMA SANAYİ

RMK MARİNE, İLGİLİ BÖLÜMLERİ İLE BÜNYESİNDE TASARIM VE ANAHTAR TESLİMİ ÇÖZÜM SAĞLAYAN İLK ÖZEL SEKTÖR TÜRK TERSANESİDİR.

RMK MARİNE

1997'de Koç Topluluğu'na katılarak RMK Marine adını alan tersane, Tuzla'da tankerler, açık deniz hizmet gemileri, römorkörler, askeri gemiler ve süperyatlar inşa etmekte ve bunların bakım ve onarımı konularında hizmet sunmaktadır.

RMK Marine, ilgili bölümleri ile bünyesinde tasarım ve anahtar teslimi çözüm sağlayan ilk özel sektör Türk tersanesidir. Türkiye'deki askeri tersaneler de dâhil olmak üzere "NATO AQAP 2110 Endüstriyel Kalite Güvence, Denetim Belgesi"ne sahip iki tersaneden biridir. Bu belgeyle tasarım yeteneği sertifikalandırılmış Türkiye'deki ilk özel sektör tersanesidir.

En büyük muharip gemi

RMK Marine, Sahil Güvenlik Komutanlığı'nın ihtiyacı olan 4 adet Sahil Güvenlik Arama Kurtarma Gemisi Projesi'nin ihalesini kazanarak, özel sektör tarihindeki en büyük muharip gemi projesini üstlenmiş ilk tersanedir. Gemilerden TCSG Dost, TCSG Umud ve TCSG Güven 2013 yılı içerisinde törenle teslim edilmiştir. Projenin son gemisi olan TCSG Yaşam'ın 2014 yılı içerisinde teslim edilmesi planlanmaktadır.

Tersane, ihalesi açılacak olan Türk Tipi Hücüm Bot projesi için özgün ve yenilikçi gemi tasarımlarını Savunma Sanayii Müsteşarlığı'na sunmuştur.

RMK Marine, özgün tasarımı olan 42 m Süratli Taarruz Gemisi, 66 m Çok Amaçlı Korvet ve Sahil Güvenlik Gemileri ve 85 m Korvet sınıfı platformlarla yeteneklerini uluslararası alanlarda sergilemektedir.



Anahtar Teslim Özel Çözümler

Ekim 2012'de yapımına başlanan 19.000 DWT'luk 2 adet asfalt tankerinin inşa faaliyetleri devam etmektedir. Gemiler Türkiye'de üretilmiş en büyük asfalt tankerleri olma özelliğini taşımaktadır. T. ESRA ve T. AYLİN gemilerinin 2014 yılı içerisinde teslim edilmesi planlanmaktadır.

Süperyatta dünya markası

İngiliz Oyster firması ile işbirliği kapsamında Oyster 125 serisinin ilk yatı Twilight, 2013 yılı Mayıs ayında teslim edilmiştir.

2014 ve sonrası

RMK Marine, asfalt gemilerinin standart ürün haline getirilmesi, özellik arz eden açık deniz hizmet gemilerinde ürün sahibi olacak düzenlemelerin yapılması, geliştirdiği askeri tekne formunu kullanarak standart ürün oluşturulması ve yurt dışı işbirliği ile Deniz Kuvvetleri'nin Fırkateyn tipi gemilerinin inşası için konumlanma çalışmalarına odaklanmakta, askeri ve ticari gemi inşa teklif çalışmalarını sürdürmektedir.

Uzun dönemde, katma değeri yüksek gemilerin inşası ve RMK Marine markası ile 50 m'den büyük motor yat inşası hedeflenmektedir.

BİLGİ TEKNOLOJİLERİ

ZAMANIN RUHUNU DOĞRU OKUYAN
KOÇSİSTEM, FARKINI PAZAR
LİDERLİKLERİ İLE TESCİLLEDİ.

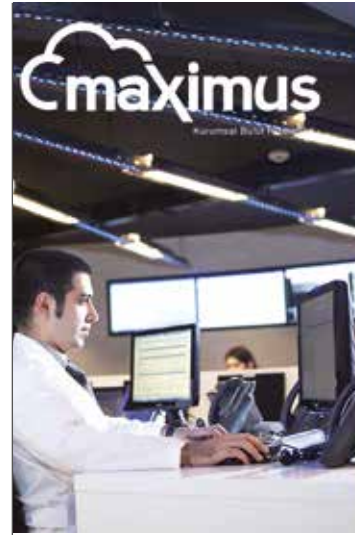
KOÇSİSTEM

KoçSistem, Türkiye'nin önde gelen bilişim hizmetleri şirketi olarak mobil teknolojiler, bulut bilişim, yönetilen hizmetler gibi iş dünyasını şekillendiren alanlara odaklanma stratejisini sürdürmüş ve önemli pazar liderlikleri elde etmiştir.

Bulut bilişim hizmetlerini Maximus Kurumsal Bulut Hizmetleri markası altında toplayan KoçSistem, IDC verilerine göre %19 pay ile Türkiye Kurumsal Bulut Pazarı lideri olmuştur. Türkiye Bulut Ödülleri'nde "En İyi Ticari Sektör Örnek Vakası" kategori birinciliğinin ardından Türkiye'yi, Euro Cloud 2013'te temsil etme hakkı elde etmiştir. İK Bulut Bordro Yönetim Hizmeti'ni pazara sunmuş, bu ürünü ile Türkiye'nin ilk insan kaynakları bulut uygulamasını hayata geçirmiştir.

IDC verilerine göre Türkiye Bilgi Teknolojileri Hizmetleri pazar lideri olan KoçSistem, Bilişim 500; Sistem Entegratörü/Hizmet, Sunucu Gelirleri ve Barındırma/Yönetim kategorilerinde Türkiye birincilikleri elde etmiştir. Uzaktan sayaç okuma ürünü SistemetriKS ile TESİD tarafından düzenlenen Yenilikçilik Yaratıcılık Ödülleri'nde finale kalmış, European Business Awards'ta ise Çevre ve Kurumsal Sürdürülebilirlik kategorisinin "Ulusal Şampiyonlar"ı arasında yer almıştır.

Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan, e-fatura alanında "Özel Entegratörlük" iznini ilk alan şirketlerden olan KoçSistem, bu alandaki farklılığını ise ISO 22301 İş Sürekliliği Yönetim Sertifikası'nı alarak ortaya koymuştur.



Yönetilebilen güvenlik hizmetleri alanında yaptığı son yatırımlarıyla, riskleri önceden saptayıp takibini yapma ve doğru çözümü anında sunabilme kabiliyetini üst seviyeye çıkaran KoçSistem, 2013'te Güvenlik Operasyon Merkezi'ni hizmete açmıştır. Şirket, bu alandaki ihtiyaçları uçtan uca adreslerken, farklı şirketlerden alınan tüm hizmetleri tek bir merkezden yönetebilme yetkinliğine ulaşmıştır.

Uluslararası projelerde Türkiye'yi temsil eden nadir şirketlerden biri olan KoçSistem, AB tarafından desteklenen FInest'in ardından, projenin ikinci fazı olan FIspace'e, sorumluluk alanlarını artırarak kabul edilmiştir. Şirket ayrıca, akıllı trafik sistemlerine yönelik CoMoSeF ile akıllı ev uygulamalarına yönelik SitAC gibi geleceği şekillendiren uluslararası AB projelerinde de yer almaktadır.

KoçSistem için 2013 yılında gerçekleşen bir diğer önemli gelişme, çağrı merkezi ve elektronik arşivleme hizmeti sunan Callus Bilgi ve İletişim Hizmetleri A.Ş.'deki hisselerini, İtalya merkezli uluslararası dışkaynak hizmetleri şirketi Comdata S.p.A.'ya devretmiş olmasıdır.

KoçSistem 2014 büyüme hedefini sektör ortalamalarının üzerinde, %12 olarak belirlemiştir. Pazar payını artırarak, Ar-Ge, iş çözümleri ve teknoloji alanlarındaki yeni yatırımlarıyla müşterilerine farklı hizmet modelleri sunacak olan şirket, sektördeki liderliğini bu yıl da sürdürmeyi hedeflemektedir. Niş çözümleriyle Avrupa'daki, hizmet deneyimiyle de yakın coğrafyadaki etki alanını artırmak Şirket'in uzun vadeli hedefleri arasında yer almaktadır.

TÜRKİYE'NİN DİJİTAL YAŞAM KOÇU BİLKOM 30 YILDIR ZAMANIN ÖNÜNDE



30 yıldır değişime yön veren global bilişim markalarının Türkiye distribütörlüğünü yürüten Bilkom, katma değerli hizmet anlayışıyla sektöründe fark yaratmakta ve Türkiye'nin dijital yaşam koçu olarak başarı çitasını her geçen gün yükseltmektedir.

Apple, Adobe ve Graphisoft gibi bilgi çağının trend yaratan markalarının tüm Türkiye'de satış ve dağıtım faaliyetlerini katma değerli distribütörlük stratejisi altında yürüten Bilkom, 2013 yılında 345 milyon TL'nin üzerinde satış hacmine ulaşarak sektörün önde gelen firmaları arasındaki yerini devam ettirmiştir. 2013 yılı sonunda dağıtım yelpazesine dünyada akıllı telefon trendini yaratan iPhone'u ekleyerek şirket değerini önemli ölçüde artıran Bilkom, 2014 yılında sektör ortalamalarının üzerinde büyümesini sürdürmeyi hedeflemektedir.

Bilkom, 2013'de Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen 100 Şirketi Listesi'nde 100-200 milyon ABD Doları satış gelirin sahip şirketler arasına en hızlı büyüyen 2'nci şirket olarak girmiştir.



Sürekli değişim felsefesi ve hızlı adaptasyon becerileriyle, yoğun rekabetin yaşandığı sektörün her daim öncü firmaları arasında yer alan Bilkom, "dijital yaşam koçluğu" felsefesiyle bireylerin ve kurumların ihtiyaçlarına uygun dijital yaşam çözümleriyle buluşmalarını sağlayan yönetim anlayışıyla farklılaşmaktadır. 2013 yılında Bergama'da gerçekleştirdiği kurumsal sosyal sorumluluk projesi ile dünyada ilk kez bir antik kentin 3 boyutlu canlandırılmasına katkı sağlayan Bilkom, zamanın ruhunu yakalayan en yaratıcı çözümlerden birisine imza atmanın gurunu yaşamıştır.

iPad, iPhone, iPod ve Mac bilgisayarlar başta olmak üzere zengin aksesuar gamıyla tüm Apple ürünlerinin dağıtım faaliyetlerini yürüten Bilkom, Türkiye geneline yayılmış 600'dan fazla noktada Apple ürünlerini müşterilerle buluşturmaktadır.

Bilkom, yazılım alanında mimarinin ve yaratıcı sanatların inovatif markaları Adobe ve Graphisoft ürünleri ile farklı sektörlerde dijital çözümleri, Türkiye çapına yayılmış alanında uzman 200'den fazla kurumsal iş ortağı ile taşımaktadır.



GEÇMİŐTEN GELECEĞE ÇAĐDAŐ TİCARETİN ANAHTARI: RAM

RAM DIŞ TİCARET

Kuruluşundan bu yana komőu ũlke pazarlarında mũŐteri memnuniyetine ōnem vererek sũrdũrũlen ticari faaliyetler Ram Dış Ticaret'i uluslararası ağırlığı olan, gũvenilir bir ticari ortak konumuna taŐımiŐtır.

2008 yılından beri kara tankerleri ile TũpraŐ Kırkkale Rafinerisinden Irak'a yapılmakta olan iŐlenmiŐ petrol ũrũnleri sevkiyatlarına bu yıl da devam edilmiş, her tũrlũ gũvenlik sorunlarının ũstesinden gelinerek alınan sipariŐler mũŐterinin isteğine uygun tonaj ve terminlerde, birçok farklı noktaya teslim edilmiştir.

Ram'ın bu teslimatlarla ilgili gŕstermiŐ olduğu olaĐanũstũ performans, mũŐteri konumunda olan ABD Savunma Bakanlığı tarafından takdir belgesi ile onurlandırılmıŐtır.

Topluluk Őirketlerinin kullandığı yassı çelik ũrũnlerinin merkezi satınalma yolu ile tedarik faaliyetleri Erdemir ve Borçelik firmalarından sũrdũrũlmũŐ, Topluluğumuz ve yan sanayi firmalarımız için ōnemli avantajlar sağlanarak yaklaşık 270.000 ton malzeme temin edilmiştir.



Orta Asya'da geliŐmekte olan pazarlardan Tũrkmenistan'a çekici ve ũst yapılı ticari araç ihracatları baŐlamıŐ, ōzellikle inŐaat sektŕrũne yŕnelik damperli araç sevkiyatlarına hız verilmiştir.

İç piyasaya yŕnelik kağıt ũrũnleri ithalatı konusunda çalıŐmalara devam edilmiş, pazar payında artıŐ saĐlanmıŐtır.

Şirket havacılık alanında temsilciliğini yaptığı Boeing ve Sikorsky faaliyetlerine devam etmiŐ, Tũrkmenistan Havayollarına 3 adet, Kazakistan Air Astana'ya 2 adet, Őzbekistan Havayollarına 1 adet ticari uçak teslimatı gerçekteŐirilmıŐtir.

2013 yılı 832 milyon TL ciro, 11 milyon TL faaliyet kârı ve 10 milyon TL vergi ōncesi kâr elde edilerek başarılı sonuçlarla kapatılmıŐtır.

Ram Dış Ticaret'in uzun dŕnemli hedefi, bŕlgesel risk unsurlarının bertaraf edilebildiği hedef pazarlarda yerel operasyonlar geliŐtirip, iç piyasada ithalatını yaptığı ũrũnlerde lider konuma gelmektir.

ZER

Zer Merkezi Hizmetler, 2003 yılından bu yana Koç Topluluğu şirketlerine ve dış müşterilere, toplu satın alma yarattığı sinerji ve ölçek ekonomisi etkisiyle pazarlama, hizmet, malzeme ve lojistik alanlarında değer yaratmakta ve şirketlerin ana işlerine daha fazla odaklanmalarına yardımcı olmaktadır.

Faaliyetler, “mevcut işlerde sürekliliği sağlamak”, “potansiyeli maksimize etmek”, “mükemmeliyet merkezli olmak” ve “paydaş memnuniyeti artırmak” stratejileri doğrultusunda yürütülmektedir.

Zer ortağı olduğu elektronik satın alma konusunda öncü konumundaki Promena şirketinin tüm hisselerini 2013 yılında satın almış ve iki şirket Zer çatısında birleşmiştir.

ZER MERKEZİ HİZMETLER
FAALİYETLERİNİ, “MEVCUT
İŞLERDE SÜREKLİLİĞİ SAĞLAMAK”,
“POTANSİYELİ MAKSİMİZE ETMEK”,
“MÜKEMMELİYET MERKEZLİ
OLMAK” VE “PAYDAŞ MEMNUNİYETİ
ARTIRMAK” STRATEJİLERİ
DOĞRULTUSUNDA YÜRÜTMEKTEDİR.