

**biz
deęilsek**

KİM

**TÜKETİCİLERİMİZİN MEMNUNİYETİNİ
EN YÜKSEK SEVİYEDE GÖZETEREK,
ONLARIN HAYATINA DOKUNAN
BİRÇOK ALANDA HİZMET NOKTALARINI
HIZLA GENİŞLETEN VE
YENİLİKÇİ ÜRÜNLER SUNAN
BİZİZ...**





%73

Ciro payı ile
Tat Gıda domates
ürünlerinde lider

DIĞER SEKTÖRLER



5.255

Yatlık kapasite ile
Setur Marinaları
pazar lideri



Diğer/Gıda/Tat Gıda

Genç, modern ve sağlıklı girişimler
Lider markalar ve yeni ürünler



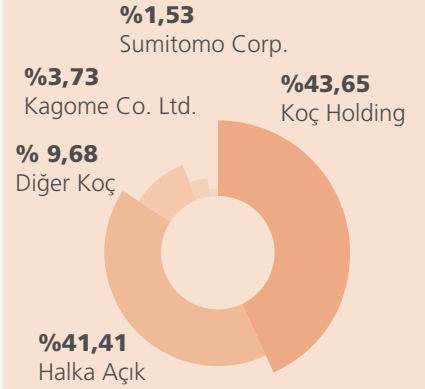
QR kodu kullanarak Tat Gıda hakkında daha detaylı bilgiye ulaşabilirsiniz.



TOPLAM CİRO

 **817**
(milyon TL)

ORTAKLIK YAPISI



İÇ PİYASA POZİSYONU



Ketçapta **%32** ciro payıyla,
Domates salçasında **%29** ciro payıyla,
Domates ürünlerinde **%73** ciro payıyla,
Pastörize sütte **%41** ciro payıyla,
Premium makarnada **%48** ciro payıyla lider

VERGİ ÖNCESİ KÂR



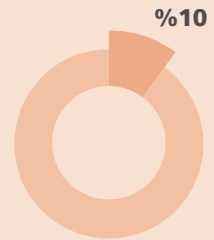
35
(milyon TL)

NET KÂR



150
(milyon TL)

YURT DIŞI GELİRLERİNİN PAYI



Lider markalar ve yeni ürünler

Tat markası, domates salçası, ketçap ve domates ürünleri kategorilerinde 2014 yılında da liderliğini sürdürmüştür.

Sek, piyasaya sürdüğü çocuk sütleri ve soğuk kahve ürünleriyle 2014 yılında da pastörize süt kategorisinde lider konumunu korumuştur. Pastavilla ise, yeni çeşitleri ile premium makarna kategorisindeki liderliğini pekiştirmiştir.

Çocuklara yönelik gerçek çikolata, gerçek meyveli Sek pastörize sütler ve Tat Çap Çap sebzeli ketçap, gençlere yönelik Sek kahveli sütler ve modern ailelerin seçimi kontinental peynir çeşitleri piyasaya sürülmüştür.



Tat Gıda, 2013 yılı Aralık ayında Türkiye’de ilk olarak çocuk meyve suyunu pazara sunmak üzere Polonyalı MASPEX şirketi ile %50-50 ortaklık kurmuştur. Tedi markalı havuç bazlı içecek 2014 yılının Şubat ayında raflarda yerini almıştır.

Ayrıca, modern ev hanımlarına yönelik “Tat ile Pratik Tarifler”, çocuklara yönelik “Süt Peşinde” dijital oyun uygulamaları hayata geçirilmiştir. Gençlere yönelik “Winterfest”, “Koçfest” aktivitelerine katılım ve üniversitelerde tadım, tanıtım etkinlikleri gerçekleştirilmiştir.

Finansal Durum

Şirket satışları, iştirak satışlarına karşın, bir önceki yıla göre %11 artmıştır. Satılan operasyonlar hariç ciro artışı %17 seviyesinde gerçekleşmiştir. Büyüyen faaliyet alanlarındaki artan satışlar ve pazar payları ile verimsiz operasyonların sonlandırılmasının faaliyet kârı üzerinde olumlu etkileri olmuştur.

Tat Gıda 2014 yılında kaynaklarını daha verimli kullanmak, kârlılığını ve büyümesini sürdürürebilmek adına, sektörün geleceği ve pazarın durumunu da dikkate alarak odaklanma stratejisi uygulamıştır. Stratejinin ilk uygulaması, şarküteri ve et ürünlerini ürettiği Maret markasını, arsa ve ekipmanları ile birlikte 75 milyon ABD Doları’na devretmek olmuştur. Ardından, bir süredir atıl durumda olan Harranova’daki domates işleme tesisinde Koç Topluluğu olarak sahip olunan toplam %90 oranındaki hisse, halihazırda Harranova sermayesinde %10 paya sahip olan The Morning Star Company’ye devredilmiştir.

Öte yandan, Tat Gıda büyümeyi istediği süt ürünleri pazarının önemli kısmını oluşturan peynir kategorisinde ürün gamını tamamlamak üzere Moova Gıda San ve Tic. A.Ş.’nin tamamını 2014 Ağustos ayında satın almıştır. Bu operasyonla perakende peynir tonajı 800 tondan 2.600 tona yükselecektir. Moova üretim tesisi, Batı bölgelerdeki süt kaynaklarına yakın olmasının yanı sıra, 2011 yılında devreye girmiş yeni ve modern bir tesistir. Mevcut fabrikalardaki bazı proseslerin buraya kaydırılması ve tesisteki altyapının yeni ürün yatırımları için kullanılması planlanmaktadır.

Başlıca ödüller

Kalder müşteri memnuniyeti araştırmasında salça ve sos kategorisinde Tat, lider marka seçilmiştir.

Ayrıca, “ackenbakma.com” adlı mikrosite Kristal Elma Ödülleri’nde “Gümüş Elma”, Felis Yaraticılık Ödülleri’nde birincilik kazanmıştır.

2015 ve sonrası

2015 yılında toplam 30,5 milyon TL bütçe ile Sek’te yeni ürünlere, Pastavilla ve Tat işletmelerinde ise verimlilik ve idameye yönelik yatırımlar yapılacaktır. Ayrıca, Tat’ta, tonaj ve ciro büyütülerek markanın sürdürülebilir gelişimi sağlanacaktır.

Sek’te stratejik odak, yenilikçi ve katma değerli kategorilere girerek, kârlı büyüme olacaktır.

Pastavilla’da yeni kategori girişleriyle marka imajını yükseltmek hedeflenmektedir.

Uzun vadede tüm markalar için, satış ve kazanç potansiyeli yüksek coğrafyalarda organik ve inorganik büyüme fırsatları değerlendirilecektir.

Diğer/Gıda/Düzy

39 yıllık köklü geçmiş
2014 yılında %16'lık büyüme



1975 yılında kurulan Düzey Pazarlama 2014 yılını ciro olarak %16'lık bir büyümeyle tamamlamıştır.

Düzey Pazarlama; Koç Topluluğu'nun ürettiği Tat, Sek, Pastavilla markalı gıda ürünlerinin yanı sıra, 2014 yılında grup dışına çıkan Maret ürünleri ile Landlite Enerji Tasarruf Ampulleri, Ekin Bakliyat, Prenses Şeker ve Sony marka pillerin dağıtımını, 2003 yılından itibaren geliştirerek kullandığı distribütörlük ile sürdürmektedir. Ayrıca büyük şehirlerin potansiyelini göz önüne alarak bu yerlerde kendi ekibi ile sahada yer almaktadır.

Diğer taraftan, dağıtımına 2011 yılı içerisinde başlanan İtalya'nın lider gıda şirketi Ferrero'ya ait Nutella ve Kinder markalı ürünlerin satış ve dağıtımını geliştirerek devam etmektedir. Düzey, lojistik ve teknolojik altyapısını da dağıtımını aldığı yeni markalara paralel olarak geliştirmektedir.

2014 yılında Tat-Maspex ortaklığında üretilen Tedi markalı meyve suyu ürünlerinin satış ve dağıtımına başlanmıştır. Ayrıca Türkiye'nin en büyük zeytin üreticisi olan Marmara Birlik (MB) ile 2015 yılından itibaren, MB markalı zeytin ürünlerinin satış ve dağıtımını yapmak üzere anlaşmaya varılmıştır.

Düzey; son yıllarda yakaladığı büyümeyi 2015 ve sonrasında da sürdürecektir, tedarikçileri ve çalışanlarının desteği ile sektördeki öncü rolüne devam edecektir.

Diğer/Turizm/Setur

Herkes için engelsiz turizm



QR kodu kullanarak Setur hakkında daha detaylı bilgiye ulaşabilirsiniz.

Setur, sunduğu hizmetler ve çıkardığı ürünler ile 1973 yılından bu yana sektörün en büyük oyuncusu konumundadır.

Gümrüksüz Satış Mağazaları

Setur'un gümrüksüz satış mağazası operasyonları 7 havalimanı, 6 kara sınır kapısı, 9 deniz limanı ve 1 diplomatik mağaza olmak üzere 23 merkezde 619 personel ile sürdürülmektedir.

İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı mağazası yaklaşık 3.500 m² satış alanı ile Setur'un en büyük mağazası konumundadır. Atatürk Havalimanı'nda yer alan Setur "exclusive" mağazası ise 2014 yılında yeni konsept bir Burberry mağazası ve bir Mon Blanc, gözlük ve saat mağazası olmak üzere, 2 ayrı noktada hizmet verir hale getirilmiştir.

Setur ayrıca 2014 yılında, mağazalarına Ayvalık Liman ve Gaziantep Havalimanı mağazalarını eklemiştir.

Turizm

Setur, gümrüksüz satış mağazacılığının yanı sıra, uçak bileti, yurt içi ve yurt dışı turlar, incoming, kongre ve seminer organizasyonları, on-line seyahat, cruise seyahati, yurt dışı eğitim ve vize hizmetleri gibi turizmin çeşitli alanlarında faaliyet göstermektedir.

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 de bünyesinde barındırmaktadır. Setur, seyahat hizmetlerini 5 acente ve 7 vize başvuru merkezinin yanı sıra, 41 yetkili acente ve 248 online acente aracılığıyla vermektedir.

Skalite 2014 Turizmde Kalite Ödülleri'nde, 2001 yılında Setur Turizm Acentesi bünyesinde kurulan, şirketler ve bireyler için turizm ürün ve servislerinin tanıtımının yapıldığı, bu ürün ve servisler için on-line rezervasyon imkânının sunulduğu BookinTurkey.com, "Online Seyahat Rezervasyonları/ Hizmetleri Firması" kategorisinde; Setur markası "Kongre / Toplantı Organizasyonu Acentesi" ve "Dış Turlar Acentesi" kategorilerinde ödüllere layık görülmüştür. Ayrıca Setur, engelsiz.setur.com.tr ile Felis Ödülleri'nde "En iyi mobil site" ödülünü almıştır.

Yurt içinde en geniş yelpazede hizmet veren turizm şirketi olarak Setur, yurt dışındaki işbirliklerini artırarak ve bölgesindeki fırsatları kollayarak büyümesini sürdürecektir.

Diğer/Turizm/Setur Marinaları

Toplam 10 marinada hizmet
Dünya standartlarında servis



QR kodu kullanarak Setur Marinaları hakkında daha detaylı bilgiye ulaşabilirsiniz.

Setur Marinaları, Kalamış ve Fenerbahçe, Yalova, Ayvalık, Çeşme, Kuşadası, Marmaris, Finike, Kaş, Antalya ve Midilli Marina olmak üzere toplam 10 marinada yatçılara dünya standartlarında hizmet vermektedir. Yurt içinde 5.255, yurt dışında 257 olmak üzere toplam 5.512 adetlik kapasiteye sahiptir. %24 pazar payıyla yurt içinde pazar lideri olan Setur Marinaları'nın 2014 yılı doluluk oranı %100 olarak gerçekleşmiştir.

Setur Marinaları, sahip olduğu marinalarda yatçılara denizde ve karada konaklama, travel lift, alt yıkama, elektrik-su, kiracıları aracılığı ile restaurant, market, alışveriş, akaryakıt ve teknik bakım hizmetleri sunmaktadır.

Mayıs 2014'te yapılan Kalamış ve Fenerbahçe Marinaları özelleştirme ihalesini, verdiği en yüksek teklifle (664 milyon ABD Doları) Setur Marinaları şirketlerinden Tek-Art A.Ş. kazanmıştır.

Yine Mayıs 2014'te, Ülker Grubu tarafından işletilen Pendik Marina & AVM, Göcek Village Port ve Göcek Exclusive Port'un Setur tarafından satın alınmasına ilişkin sözleşme imzalanmış olup, Rekabet Kurumu kararı beklenmektedir.

2015 ve sonrası

Setur Marinaları, Türkiye'deki lider pozisyonunu pazar payını büyütürken, yurt dışında da marina sayısını artırarak uluslararası bir marka haline gelmeyi hedeflemekte, bu amaçla yurt içi ve yurt dışında satışa çıkan marinaları yakından takip etmektedir. 2015 yılında bazı marinalarda modernizasyon yatırımlarına devam edilmesi ve Kalamış Marina'da inşaat başlanması planlanmıştır.

Diğer/Turizm/Divan

Divan “En Güzel Anlar, En Güzel Tatlar”

Divan “Lezzet Yolculuğu”

Divan “Size Özel Bir Marka”



QR kodu kullanarak Divan hakkında daha detaylı bilgiye ulaşabilirsiniz.

Divan Grubu 18 otel, 1 residence, 19 pastane, 42 fırın, 13 restaurant, 2 stadyum operasyonu, 3 ziyafet birimi ile faaliyet göstermektedir. Sektörde otelcilik, üretim, davet organizasyonu, cafe-restaurant işletmeciliğini bir arada yaparak sinerji yaratmakta, bunun da etkisi ile başta otelcilik olmak üzere büyüme stratejileri doğrultusunda genişleme planlarını hayata geçirmektedir.

Divan ayrıca otelcilikte “Divan” markasına ek olarak, “Divan Suites” ve “Divan Express” markalarını yaratmıştır.

Aynı zamanda rezidans sektöründe “Divan Residence” ve “Managed by Divan” markaları ile de özel projelerde yer almaktadır.

Divan Suites markası ile Batum 65 odalı olarak Mayıs 2014’de, Gaziantep 108 odası ile Ağustos 2014’de, Güneşli G-Plus 140 odası ile Eylül 2014’de açılmıştır. Divan Express Eskişehir 110 odası ile Kasım 2014’de faaliyet göstermeye başlamıştır. Divan Residence markası altında otel olarak işletilen Gaziantep Şubat 2014’de, Güneşli G-Plus Eylül 2014’de açılmıştır.

Diğer projeler olarak;

- G-Marin Managed by Divan’ın 556 ünite ile 2015’in ikinci çeyreğinde,
- Divan Adana’nın 180 oda, Divan Mersin’in 172 oda ve Divan Diyarbakır’ın 153 oda ile 2015’in üçüncü çeyreğinde,
- Divan Express Cizre’nin 127 oda ile 2016’nın dördüncü çeyreğinde,
- Divan Express Denizli’nin 120 oda ile 2017’nin dördüncü çeyreğinde faaliyete geçmesi hedeflenmektedir.

2014 Nisan ayında Divan Brasserie Beyoğlu hizmete girmiştir. 2014 Aralık ayında Divan Kuruçeşme’nin renovasyon çalışmalarına başlanmıştır. Yapımın yaklaşık olarak 18 ay süreceği tahmin edilmektedir. Divan Antalya Otelinin faaliyetine, otel yeniden inşa edilmek üzere son verilmiştir.

2015 ve sonrası

2015 yılının ilk ayında Divan’ın üretim alanı Taşdelen’de bulunan yeni fabrikaya taşınmış ve bununla birlikte %180 kapasite artışı sağlanmıştır.

2015 Mayıs ayında Katar’da Lagoona Mall’da ilk pastane açılacak olup, sonrasında yurt dışında farklı mekanlarda şubelerin açılması planlanmaktadır.

Diğer/Perakende/Koçtaş

2014 yılında 3 yeni mağaza açılışı
11 milyondan fazla müşteriye hizmet



QR kodu kullanarak Koçtaş hakkında daha detaylı bilgiye ulaşabilirsiniz.

20 ilde 43 Koçtaş ve 6 KoçtaşFix mağazasında 234 bin m²'lik satış alanı ile lider olan Koçtaş, 2014 yılında 3 yeni mağaza açılışı gerçekleştirerek 11 milyondan fazla müşteriye hizmet vermiştir.

Müşterilere daha yakın olabilmek ve acil tamirat, bakım ve onarım ihtiyaçlarını karşılamak amacı ile açılan küçük formattaki KoçtaşFix mağazaları da 2014 yılında İstanbul'da açılan 2 yeni mağaza ile beraber büyümesini sürdürmüştür. Marka bilinirliği % 100 olurken; müşteri memnuniyeti endeksinde sektör bağıllık ortalamasını 5,4 puan geçerek bağıllığı en yüksek marka olmuştur.

Uzun vadeli stratejilerini, netleştiren ve çalışanlarını bu doğrultuda eğiten Koçtaş, ticari planını revize ederek özellikle banyo, seramik, mutfak, dekorasyon, aydınlatma, yer döşemeleri ve el aletleri kategorilerinde müşterileri için destinasyon noktası, akıllarına ilk gelen adres olmayı hedeflemiştir.

Yine stratejinin bir parçası olarak, hızla gelişen teknoloji ve sosyoekonomik koşulların müşteri beklentileri ve alışveriş alışkanlıkları üzerindeki etkisine bağlı olarak şirket, ortalama 200 m² satış alanına sahip KoçtaşFix mağazaları, Çoklu Kanal (Omnichannel) alışveriş deneyimi, "Tıkla & Gelsin" (Click & Collect) kioskları gibi sektöründe ilk defa yapılan projeleri başlatmıştır. Böylelikle Koçtaş'ın geniş ürün gamından faydalanmak isteyen tüketiciler için alternatif satış kanalları geliştirilmiştir. Halihazırda tüm KoçtaşFix mağazalarında

bulunan "Tıkla & Gelsin" kiosklarının önümüzdeki dönemde tüm KoçtaşFix mağazaları ve küçük Koçtaş mağazalarına yaygınlaştırılması yolunda çalışmalar sürmektedir.

Yenilenen internet alışveriş kanalında bir önceki seneye göre %45 ciro artışı ve toplam 19 milyon ziyaret elde edilmiştir.

Mobil uygulama uygulaması ve mobil alışveriş sitesinin ikinci fazı tamamlanmıştır. Koçtaş, 2014'te Twitter ve Facebook dışında Instagram ve Pinterest hesaplarını da en aktif kullanan markalardan biri olmuştur. 2014 senesinde yapılan dijital pazarlama kampanyaları ile, Kristal Elma ve Doğrudan Pazarlama İletişimi Ödülleri'nde toplam 5 ödül kazanılmıştır.

Koçtaş yeni mağaza açılışları ile beraber hayata geçirdiği sosyal sorumluluk projeleri ile girdiği yeni illere de "daha güzel evler, daha güzel hayatlar" vizyonunu taşımaktadır. Adana'daki yeni mağaza açılışında Zihinsel Engelli Çocukları Yetiştirme Yurdu'nu, Kocaeli'deki yeni mağaza açılışında da Kocaeli Otistik Çocuklar Derneği binalarını yenilemiştir.

2015 ve sonrası

Nisan ayında açılacak Diyarbakır ve Mayıs'ta açılacak Samsun mağazalarına ilave olarak, şehir içi lokasyonlarda yer alan Fix mağazalarının sayısının da hızla artırılması planlanmaktadır. Koçtaş önümüzdeki yıllarda, tüm satış kanallarında gelişen müşteri deneyimi sunmaya devam edecek ve henüz yer almadığı şehirlere de öncelik vererek mağaza açılışlarını sürdürecektir.

Diğer/Savunma Sanayi/RMK Marine

Proje yönetimi ve sistem mühendisliği ile entegre çözümler sunan öncü ve lider özel sektör tersanesi



QR kodu kullanarak RMK Marine hakkında daha detaylı bilgiye ulaşabilirsiniz.

Koç Topluluğu'na katıldığı 1997'den bu yana süper yat, römorkör, açık deniz hizmet gemisi, tanker ve askeri gemi inşa projeleri gerçekleştiren RMK Marine, "Tasarım, Geliştirme ve Üretim için NATO Kalite Güvence Gerekleri"ni sağladığını belgeleyen NATO AQAP 2110 sertifikasına sahip yegâne özel sektör tersanesidir.

En Büyük Muharip Gemi

RMK Marine, Türkiye'nin en büyük "Muharip Gemi" inşa projesini gerçekleştiren özel sektör tersanesi olma ayrıcalığını devam ettirmektedir.

Sahil Güvenlik Komutanlığı için inşa edilen 4 Arama Kurtarma gemisinin sonucusu da 2014 yılında başarıyla teslim edilmiş ve hizmete alınan gemiler açık denizlerde görevlerini sürdürbildiklerini ispat etmişlerdir. Garanti süreleri sona eren 3 geminin kesin teslimleri 2014 yılında yapılmış, dördüncüsünün ise 30 Nisan 2015'de yapılması planlanmıştır.

İlkleri gerçekleştirmeyi sürdürmek

Ülkemizde tasarım ve inşaları gerçekleştirilen en büyük asfalt tankerleri olmalarının ötesinde, iç içe üç gövdeden (triplehull) oluşan yapısal tasarımlarıyla dünya üzerinde en yenilikçi asfalt

tankerleri olma özelliğini de taşıyan T. ESRA 17 Eylül 2014, T.AYLİN ise 20 Ocak 2015 tarihinde teslim edilmiştir.

Süper yatta dünya markası

RMK Marine'in inşa etmiş olduğu Nazenin V, Karia ve Sarafin, süper yat sektörünün "Oscar"ı olan "Dünya Süper Yat Ödülleri"nde "Jüri Özel Ödülü"ne sahiplerdir.

2015 ve sonrası

RMK Marine, Türk Deniz Kuvvetleri'nin özel görev gereksinimlerini karşılamak üzere geliştirdiği "Türk Tipi Hücumbot" için özgün tasarım çalışmalarının yanı sıra, hazırlamakta olduğu:

- Çevreye duyarlı ve düşük işletme giderli Kimyasal Tankerler ve Asfalt Tankerleri,
- Ekonomik ve çevreci enerji kaynağı kullanımının yaygınlaşması için LPG/LNG İkmal Gemileri,
- Açık deniz enerji platformları için Destek Gemileri,
- Deniz petrol yatakları araştırmaları için Sismik Araştırma Gemileri,
- Özgün tasarım ve ileri teknolojiye sahip süperyatlar projeleri ile pazarın uzun soluklu, güvenilir, katma değer sunan çözümleri üreten iş ortağı olma özelliğini sürdürmeyi değişmez iş hedefi olarak benimsemiştir.

Diğer/Bilgi Teknolojileri/KoçSistem

Türkiye bilgi teknolojileri sektöründe 70 yıla doğru



QR kodu kullanarak KoçSistem hakkında daha detaylı bilgiye ulaşabilirsiniz.

2015 yılında Türkiye bilgi teknolojileri sektöründeki 70'inci yılını kutlayacak olan KoçSistem, elde ettiği %17'lik büyüme ile 2014 yılında da hizmet verdiği pazarlardaki varlığını güçlendirmiştir.

IDC'nin açıkladığı 2014 raporuna göre, Şirket'in kurumsal bulut bilişim hizmetleri markası Maximus, %22,9 pay ile Türkiye Kurumsal Bulut pazarındaki liderliğini sürdürmüştür.

KoçSistem, dünyanın lider veri merkezi şirketlerinden Zenium Technology Partners ile Türkiye'nin en büyük veri merkezi İstanbul One projesinde işbirliği yaparak, uluslararası bir şirket tarafından bilgi teknolojileri alanında yapılan en büyük yatırımlarından birini ülkemize kazandırmıştır. KoçSistem, 2015'te hizmete açılması planlanan İstanbul One'da, büyük hacimlerde toplu alan kiralama ve sistem yönetimi ihtiyacı olan şirketlere, barındırma ve yönetilen hizmet çözümleri sunacaktır.

KoçSistem 2014'te, küresel marka olma vizyonuyla, Azerbaycan'da gerçekleştirdiği çalışmalar sonucunda Azerinteltek ve Azerfon gibi Azerbaycan pazarının önde gelen kurumları ile başarılı projelere imza atmıştır. Sayısal yayıncılık ürünü Pixage'i, İngiltere Premier Ligi'nden sonra Almanya Bundesliga Ligi'nde de konumlandırmış; 2014 Dünya Kupası için, Frankfurt Commerzbank Arena'da hayata geçirilen, Avrupa'nın en büyük mobil LED ekranlarının kurulumu projesinde, Pixage teknolojisi ile yer almıştır.

e-Fatura çözümünü bulut mimarisi modeli ile sunan KoçSistem ayrıca e-Devlet ürün portföyünü, e-Defter, e-Arşiv ve e-İrsaliye ile genişletmeyi sürdürmüştür.

Yeni iş modelleri ile de fark yaratan KoçSistem, alan uzmanı firmalarla işbirlikleri yaparak oluşturduğu "Ekosistem" ile portföyünü zenginleştirirken sektörün gelişimine de katkı sağlamaktadır.

KoçSistem, Avrupa'nın önde gelen araştırma grupları ile bulut, nesnelerin interneti ve büyük veri alanlarında Ar-Ge çalışmalarına devam etmiş; diğer Koç Topluluğu şirketlerinin Ar-Ge Merkezleri ve üniversiteler ile geliştirdiği işbirlikleri ile ürün odaklı Ar-Ge çalışmalarına hız vermiştir. Ege Üniversitesi ve Unit Bilişim işbirliği ile başlattığı yazılım ürünü projesi "Model Writer" ile ilk kez, kendi başlattığı bir Ar-Ge projesinde AB fonu almaya hak kazanmıştır.

KoçSistem, 70'inci yılını kutlayacağı 2015'te de teknoloji odaklı iş çözümleri ve stratejik iş birlikleriyle hizmet portföyünü genişleterek farklılaşmayı sürdürmeyi ve küresel pazarlardaki varlığını güçlendirerek yine sektör ortalamalarının üzerinde büyüme rakamlarına ulaşmayı hedeflemektedir.

Diğer/Bilgi Teknolojileri/Bilkom

30 yıldır global bilişim markalarının Türkiye distribütörü
2014 yılında %120'nin üzerinde büyüme



QR kodu kullanarak Bilkom hakkında daha detaylı bilgiye ulaşabilirsiniz.

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 olma misyonuyla başarı çitasını her geçen gün yükseltmektedir.

Apple, ASUS ve Graphisoft gibi bilgi çağının trend yaratan markalarının tüm Türkiye'de satış ve dağıtım faaliyetlerini katma değerli distribütörlük stratejisi altında yürüten Bilkom, 2014 yılında %120'nin üzerinde büyüyerek satış hacmini 760 milyon TL'nin üzerine çıkartmış, gerek büyüklük ve gerek rekabetçi insan kaynakları ve operasyonel verimlilik seviyesiyle sektördeki konumunu güçlendirmiştir.

Türkiye Bilgi ve İletişim Teknolojileri pazarında verimli iş modeli, pazarda örnek alınacak fokus dağıtıcılık modeliyle mobil yaşam ürünleri akıllı telefon, tablet, bilgisayar ve aksesuarları dağıtan Bilkom, bu stratejisi sayesinde 2014 yılında ASUS Zenfone akıllı telefon modellerinin IT Perakende pazarı odaklı dağıtıcısı olmuş ve Android tabanlı akıllı telefon pazarına güçlü bir giriş yapmıştır.

iPhone, iPad ve Mac bilgisayarları başta olmak üzere zengin aksesuar gamıyla tüm Apple ürünlerinin dağıtım faaliyetlerini pazarın en önemli markalarından ASUS Zenfone akıllı telefonlarla güçlendirerek yürüten Bilkom, Türkiye genelinde 81 ile dağılmış 750'den fazla noktada ürünlerini müşterilerle buluşturmaktadır. 2015 yılında da Bilgi ve İletişim Teknolojileri pazarında fokus markaları ve geleceğin teknolojileri ile pazarın üzerinde sürdürülebilir ve kârlı büyümesine devam edecektir.

Sosyal sorumluluk alanında ise Bilkom; Dijital Yaşam Koçu sloganının paralelinde Türkiye'nin dünya mirasları adına gerçekleştirdiği kurumsal sosyal sorumluluk projesi olan "Tarih 3 Boyutlu Canlanıyor" ile Bergama antik kentini 3 boyutlu mobil görüntülemeye açmıştır. Dünyada bir ilk niteliğindeki mobil uygulaması "iVisit Anatolia" ve projesi ile 2014'ün En İyi Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi ve "Teknoloji ve Telekomünikasyon Sektörü PR" 1'inciliği Felis Ödüllerini almıştır.

Diğer/Dış Ticaret/Ram Dış Ticaret

Komşu ülke pazarlarında ve Türkiye’de güvenilir ticari ortak



QR kodu kullanarak Ram Dış Ticaret hakkında daha detaylı bilgiye ulaşabilirsiniz.

Krizleri fırsata çeviren şirket: Ram

Ram Dış Ticaret kuruluşundan bu yana komşu ülke pazarlarında ve Türkiye’de, müşteri memnuniyetine önem veren güvenilir bir ortak olarak ticari faaliyetlerini sürdürmektedir.

2014 yılında, Topluluk ana ve yan sanayi şirketlerinin kullandığı yassı çelik ürünlerinin merkezi satın alma yolu ile tedarik faaliyetleri, Erdemir ve Borçelik firmalarından artan bir hacimle sürdürülmüş ve 320.000 ton malzeme, Topluluk şirketleri için önemli avantajlar sağlanarak temin edilmiştir.

Şirket havacılık alanında temsilciliğini yaptığı Boeing ve Sikorsky faaliyetlerine devam etmiş, havacılıkta çığır açan Boeing 787 Dreamliner modellerinin ilk teslimatları Azerbaycan Havayolları’na yapılmıştır. Bunun dışında Türkmenistan Havayolları’na 2 adet, Azerbaycan Silkway Havayolları’na 2 adet, Kazakistan Air Astana’ya da 1 adet ticari uçak teslimatı gerçekleştirilmiştir.

Ayrıca, iç piyasaya yönelik kağıt ürünleri ithalatı konusunda çalışmalara devam edilmiş, pazar payında artış sağlanmıştır. 2014 yılı yaklaşık 900 milyon TL ciro ile kapatılmıştır.

Şirket, şeffaf ve etik ticaret yapma konusunda önceki yıllarda olduğu gibi 2014 yılında da Trace Antibribery Compliance Solutions tarafından denetlenmiş ve sertifikalandırılmıştır.

Ram Dış Ticaret’in uzun dönemli hedefi, bölgesel risk unsurlarının bertaraf edilebildiği hedef pazarlarda yerel operasyonlar geliştirip, iç piyasada ithalatını yaptığı ürünlerde lider konuma gelmektir.

Diğer/Toplu Satın Alma/Zer Merkezi Hizmetler

Sürdürülebilirlik kriterleri ve kontrat yönetimi ile müşteriler ve tedarikçiler için katma değer yaratan iş ortağı



11 yıldır toplu satın almanın yarattığı sinerji, sahip olduğu uzmanlık ve tedarikçi ağıyla Zer, müşterilerine pazarlama, hizmet, malzeme ve lojistik alanlarında değer yaratarak verimlilik sağlamakta ve şirketlerin ana işlerine daha çok odaklanmasını mümkün kılmaktadır. Yarattığı hacim ile maliyet ve rekabet avantajı sağlarken, aynı zamanda konularında uzman satınalma kadrosuyla uzmanlık merkezi olarak da hizmet sunmaktadır.

Zer, tedarikçi yönetimini de üstlenerek tedarikçi sayısının optimize edilmesini, temin edilen hizmet ve ürünlerin kalitesinin standartlaştırılmasını sağlamaktadır. Sürdürülebilirlik kriterleri ve kontrat yönetimi ile müşterileri ve tedarikçileri için katma değer yaratan bir iş ortağı konumunda olmaya devam etmektedir.

2014 yılında Promena'nın da bünyesine katılmasıyla hizmet portföyünü tamamlayan ve Topluluk dışına açılarak büyüme stratejisini hayata geçirmekte olan Zer, tedarikçi havuzunda bulunan 1.250'den fazla tedarikçi ile Topluluk içi ve dışında 400 kurumsal müşteriye hizmet vermektedir.

Yeni uygulamalara öncülük ederek büyümeyi hedefleyen Zer'in önceliği, satınalmada mükemmellik prensibini süreçlerine yansıtarak, tüm paydaşlarında memnuniyet ve bağlılık yaratmaktır.

QR kodu kullanarak Zer hakkında daha detaylı bilgiye ulaşabilirsiniz.

