

## **2000'Lİ YILLARA YÖNELİK KOÇ YATIRIMI : 3.7 MİLYAR DOLAR**

9 Kasım 1999 günü, 2000'li yıllara yönelik toplam yatırımını 3.7 milyar dolara çıkardığını açıklayan Koç Topluluğu, Türkiye ve çevresinde enerji ve telekomünikasyon hizmetlerinde de büyük oyunculardan biri olmak istiyor. Bir diğer hedef ise Topluluk ürün ve hizmetlerini birer dünya markası haline getirerek, yurt dışındaki pazar payını artırmak.

Bu hedeflere ulaşmanın tek yolunun "geleceği yönetmek" olduğunu söyleyen Koç Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Yönetim Komitesi Üyesi Temel Atay, "Geleceği yönetmek akılcı, inanılır, büyük vizyon anlamına gelir" diyor. Sorunlar, tehditler ve yanılgıların işin tabiatında olduğunu vurgulayan Atay, ancak akılcı, mücadele etmeyi bilen, başaracağına inanmış bir ekibin doğru yolda olduğunu söylüyor.

Temel Atay Özetle şu bilgileri verdi: En öncelikli hedefimiz karlılık ve kaynak yaratmaktır. Herkese açık ve şeffaf olma kararlılığımızı sürdüreceğiz. Bizimle ortak yatırım yapmak isteyen yerli ve yabancı kuruluşlarla görüşme ve işbirliğine açıldık.

Koç Topluluğu olarak kriz döneminde 3.7 milyar dolar mertebesinde bir yatırıma yönelmemiz, geleceğe olan inancımızın göstergesidir. Bu yatırımların önemli bir kısmı ihracat pazarlarını hedeflemektedir. Bu, bizim yurt dışında büyümemize ivme kazandıracaktır.

Artık milli sınırlar içinde kalmış bir şirket değil, bölgesel-global bir dünya şirketi olma kararlılığımızda. Bugün bile 11 bin bayii, 2 bin 800 yan sanayi ve 2 bin 50 satış sonrası servis noktası ile Türkiye'nin en yaygın satış ve servis ağına sahip bir örgütümüz var. 22 ülkede 29 şirket ve 8 irtibat bürosu ile yurtdışına en geniş çapta açılmış bir Topluluğuz.

2010 yılına dönük ana stratejilerimizi ise üç ana noktada özetleyebiliriz;

- Teknolojiye hakimiyet: Bunu, AR-GE veya benzer faaliyetlerle, işbirlikleri ile teknolojiyi geliştirmek olarak düşünüyoruz.
- Marka gücü yaratmak: Uluslararası gücümüz olacak markalar.
- Pazara hakimiyet: Bunu da yurt için ve yurt dışı pazarları geliştirerek sağlayacağız.

## **YÜZYILIN EMEKLİLİK SİSTEMİ: YES KOÇBANK**

Tüm dünyada uygulanan banka-sigorta işbirliğinin Türkiye'deki ilk örneği, Koç Allianz Hayat Sigorta ile Koçbank tarafından gerçekleştirildi. 'Yüzyılın Emeklilik Sistemi' olarak adlandırılan YES Koçbank; riske değil, tasarrufa dayalı bir emeklilik sistemi. Sistem, Türkiye'nin banka şubelerinden satın alınabilen ilk emeklilik sistemi olma özelliğine de sahip.

Koç Allianz Hayat ile Koçbank arasında on-line bağlantı sayesinde sisteme katılmak isteyenler, tüm poliçe işlemlerini anında tamamlayıp poliçesini eline alıp banka şubesinden çıkabiliyor. 18 ile 67 yaş arasındaki herkesin katılabildiği YES Koçbank'ta, emekli olabilmek için en az 10, en fazla 30 yıl sistemde kalmak gerekiyor

## **ALIŞVERİŞTE DEV BULUŞMA: KANGURUM**

1997 yılında Türkiye insanı internette perakende alışveriş ile tanışıyordu; Migros Sanal Market açılmıştı.. Takvimler 24 Ocak 2000 tarihini gösterdiğinde ise Migros Türk, İnternette bir yeniliğe daha imza atarak Sanal Alışveriş Merkezi "Kangurum" u hizmete soktu. Dünyanın her yerinden 24 saat 20 bin çeşit ürün satın alabilme imkanı sağlayan dev alışveriş merkezine ulaşmak için bilgisayarın başına geçip, İnternet'te <http://www.kangurum.com.tr> adresine girmek yeterli. Kangurum'da buzdolabından alyansa, oyuncaktan yatak odası mobilyasına, bir buket çiçekten bilgisayara, domatesten uçak biletine kadar her çeşit ürün bulunuyor.

Dünyanın neresinde olursa olsun <http://www.kangurum.com.tr> sitesine giren tüm İnternet kullanıcıları online olarak 21 mağazayı ziyaret edebiliyor ve Türkiye'nin herhangi bir noktasına ulaştırılmak üzere sipariş verebiliyor. 17 ana ürün kategorisinde satış yapan mağazalar, 110 alt kategoride ve buna bağlı 600 koridorda ürünlerini sergiliyorlar. Bu sanal alışveriş merkezinde 20 bini aşkın ürün bulunuyor.

## **İ.D.E.A. 2000 KATALOĞU HAZIR**

İ.d.e.a İnceleme Danışmanlık, Eğitim ve Araştırma Merkezi A.Ş. geliştirdiği ürün ve hizmetlerini, 2000 yılında da Türk İş Hayatındaki bireylerin ve organizasyonların hizmetine sunmaya devam ediyor.

Türk İş hayatının, uluslararası seviyede rekabet edebilirliğini ve sürekli gelişimini sağlamak amacıyla, uygun ortaklıklarla ve bilgi yönetimiyle liderlik, yönetim ve kuruluşların iş performanslarını etkileyen uzmanlık alanlarında, İnceleme, Danışmanlık, Eğitim ve Araştırma Hizmetleri veren İ.d.e.a, 2000 Yılı Ürün ve Hizmet Kataloğunu müşterileriyle paylaşıyor.

Katalogda yer alan hizmetlerin konu başlıkları şöyle: Yönetim Strateji ve Sistem-Pazarlama Yönetimi-Kişisel Gelişim-Satış, Hizmet ve Satış Sonrası Servis - İnsan Kaynakları - Muhasebe ve Mali Konular - Kalite Yönetimi - Ekonomi Finans Yönetimi - Üretim Yönetimi - İngilizce Programlar - Teknik Bakım - Bilgisayar Programları - Ürün Geliştirme - Danışmanlık Hizmetleri.  
www.i.d.e.a.com.tr adresinden veya (216 423 24 26) numaralı telefonda katalogla ilgili bilgi alınabilir.

## **BELDEYAMA, JENARATÖR PAZARINA GİRDİ**

Beldeyama firması, 2000 yılının Ocak ayından itibaren Yamaha Jeneratörleri'nin distribütörlüğüne başladı.

1997 senesinde, Koç Holding ve Yamaha Motor Co. ortaklığı ile kurulan ve Türkiye'de Yamaha motosiklet imalatı, ithalatı, satışı ve satış sonrası hizmetlerini sürdüren Beldeyama, motosiklet konusunda gösterdiği başarılarından sonra jeneratör pazarına da girme kararı aldı.

Birçok kişi tarafından, sadece motosiklet markası olarak bilinen Yamaha Motor Co; "Güç Ürünleri" başlığı altında jeneratör, su pompaları, kar motosikleti, motorlu bahçe bakım aletleri, kar ve golf arabaları da üreten bir firma.

Beldeyama'nın pazara sunduğu portable Yamaha jeneratörleri 0.8'den 10.0 KVA'ya kadar değişen güçlerde modelleri kapsıyor ve bazı modellerde moto-faze'ın yanı sıra trifaze seçenekleri de sunuluyor.