

BORÇELİK ÇELİK SANAYİİ TİCARET A.Ş.

Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.Ş.
Ata Mah. 125 nolu Sokak No: 1 16601 Gemlik - Bursa
Tel : 0 224 280 40 00
Faks : 0 224 519 01 30 - 31
www.borcelik.com

BORUSAN HOLDİNG A.Ş.

Rumelihisarı, Baltalimanı Hisar Cad. No: 5 34470
Sarıyer - İstanbul
Tel : 0 212 393 52 00
Faks : 0 212 393 00 01
www.borusan.com

BORUSAN İSTİKBAL TİCARET T.A.S.

Meclisi Mebusan Cad. No: 35 34427 Salıpazarı - İstanbul
Tel : 0 212 393 52 00
Faks : 0 212 249 37 22
www.borusan.com

BORUSAN KOCABİYİK VAKFI KÜLTÜR SANAT İKTİSADİ İŞLETMESİ

İstiklal Cad. No: 213 34133 Tünel - Beyoğlu - İstanbul
Tel : 0 212 336 32 80
Faks : 0 212 252 45 91
www.borusansanat.com

BORUSAN LOJİSTİK DAĞITIM DEPOLAMA TAŞIMACILIK ve TİCARET A.Ş.

Genel Müdürlük
Bayar Cad. Şehit Mehmet Fatih Öngül Sok. Bağdatlıoğlu Plaza No: 3 - 4 - 5 34742 Kozyatağı - Kadıköy - İstanbul
Tel : 0216 571 50 00
Faks : 0216 445 77 03-04
www.borusanlojistik.com
www.balnak.com.tr
www.borusanlimani.com
www.etasimacilik.com

Borusan Limanı
Ata Mahallesi 125 Nolu Sok. No: 3 16601 Gemlik - Bursa
Tel : 0224 270 13 00
Faks : 0224 519 01 53

Catalca Ofisi
Ferhatpaşa Mah. Trakya Serbest Bölgesi Karşısı Catalca - İstanbul
Tel : 0212 473 15 15
Faks : 0212 473 15 22

Güneşli Ofisi
Bağlar Mahallesi, Yalçın Korış Caddesi Erdiņ Binaları A Blok No: 22 Kat: 3-4, 34209
Güneşli - İstanbul
Tel : 0212 473 15 15
Faks : 0212 473 15 25

Kıraç Ofisi
San. Bir Bulvarı 6. Cadde 3. Bölge No: 2 Plasmen Ticaret Merkezi Yanı Kıraç - İstanbul
Tel : 0212 886 44 40
Faks :0212 886 32 40

Tepeören Ofisi
1992 Parsel Tepeören Mah. Eski Ankara Yolu Üzeri 34959 Tuzla - İstanbul
Tel : 0216 304 07 60
Faks :0216 304 07 69-70

Ankara Ofisi
Birlik Mah. 7. Cad. No: 45 Çankaya - Ankara
Tel : 0312 496 61 66
Faks : 0312 496 61 44

Bursa Ofisi
Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi Akasya Caddesi No: 7 Nilüfer - Bursa
Tel : 0224 411 07 85
Faks : 0224 411 07 75

İzmir Ofisi
1476/1 Sok. No: 3 İsmet Şen İş Merkezi K: 4 - 5 D: 10 - 12 Alsancak -İzmir
Tel : 0232 464 23 00
Faks : 0232 464 02 52 – 03

Gebze GOSP Ofisi
GOSB İhsandede Cad. No: 102 41430 Gebze - Kocaeli
Tel : +90 (262) 751 53 54

Köseköy Araç Lojistik Merkezi
17 Ağustos Mahallesi İrhan Caddesi No: 49 Köseköy - İzmir - Kocaeli
Tel : +90 262 315 77 20
Faks : +90 262 373 61 37

Mersin Ofisi
İsmet İnönü Bulvarı Kurtuluş Meydanı No: 78 Klas Plaza B Blok K: 11 No: 20 33100 Mersin
Tel : 0324 239 21 75
Faks : 0324 239 21 74

Borusan Logistics International USA INC
225 Peachtree St., N.E. STE 1100 Atlanta, GA 30303 U.S.A.
Tel : (+1 404) 525-2600

Borusan Logistics International Netherlands
P.O. Box 87459, 1080 JL Amsterdam, The Netherlands
Tel : +31 0 20 540 89 89
Faks : +31 0 20 540 89 09

Borusan Logistics International Gulf FZE
P.O. Box: 261864 LOB 16235, Jebel Ali Free Zone, Dubai, United Arab Emirates
Tel : +971 4 881 89 51
Faks : +971 4 881 89 52

Borusan Logistics International Algeria SPA
Cooperative El Rahma No: 122 Dely Brahim – Algérie
Tel : +995 322 22 25
Faks : +995 322 224 292

Borusan Logistics International Kazakhstan
Furmanova Street, 174 B, 3.Floor 050059 Almaty – Kazakhstan
Tel : +7 727 261 51 22
Faks : +7 727 272 84 50

Borusan Logistics International Oman LLC
Al Assalah Towers II, Sultan Qaboos Street Office No: 218, Ghubra, Sultanate Of Oman
P.O. Box: 171, Bareeq Al Shatti, P.C.: 103
Tel : +968 2421 0470-71
Faks : +968 2421 0463

BORUSAN MAKİNA ve GÜÇ SİSTEMLERİ SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

Genel Müdürlük
Meclisi Mebusan Cad. No: 35/37 34427 Salıpazarı - İstanbul
Tel : 0 212 393 55 00
Faks : 0 212 293 88 82
www.brmgs.com.tr

Adana Bölge Müdürlüğü (Makina İş Birimi)
Zeytinli Mah. Turhan Cemal Beriker Bulvarı No: 790 Seyhan - Adana
Tel : 0 322 455 26 00
Faks : 0 322 441 09 72

Ankara Bölge Müdürlüğü (Makina İş Birimi) / İç ve Doğu Anadolu, Karadeniz Bölge Müdürlüğü (Güç Sistemleri İş Birimi)
Serhat Mahallesi 1426. Sokak No: 1 Ostim Yenimahalle - Ankara
Tel : 0 312 592 92 00
Faks : 0 312 386 04 44 (Makina İş Birimi)
Faks : 0 312 386 06 32 (Güç Sistemleri İş Birimi)

İstanbul Bölge Müdürlüğü (Makina İş Birimi) /Marmara Bölge Müdürlüğü (Güç Sistemleri İş Birimi)
Cumhuriyet Mh. Güney Yanyol Cad. No: 26 Gebze - Kocaeli
Tel : 0 262 679 56 00 (Makina İş Birimi)
Tel : 0 262 653 92 21 (Güç Sistemleri İş Birimi)
Faks : 0 262 653 80 75 (Makina İş Birimi)
Faks : 0 262 653 05 20 (Güç Sistemleri İş Birimi)

İzmir Bölge Müdürlüğü (Makina İş Birimi) /Ege ve Batı Akdeniz Bölge Müdürlüğü (Güç Sistemleri İş Birimi)
Ankara Cad. No: 8/1-A/1-B Sütçüler Köyü Kemalpaşa - İzmir
Tel : 0 232 397 01 00
Faks : 0 232 877 14 30 (Makina İş Birimi)
Faks : 0 232 877 14 29 (Güç Sistemleri İş Birimi)

Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürlüğü (Güç Sistemleri İş Birimi)
Reşatbey Mah. Stadyum Cad. Ditaş Apt. 20 01120 Seyhan - Adana
Tel : 0 322 458 11 20
Faks : 0 322 459 48 46

Antalya Şubesi
Yeşilbayır Mah. Akdeniz Bulvarı No: 68 Döşemealtı - Antalya
Tel : 0 242 221 48 20
Faks : 0 242 221 35 33

Bursa Şubesi
Görükle Dumlupınar Mah. Laleli Cad. No: 7/A Nilüfer- Bursa
Tel : 0 224 441 86 00
Faks : 0 224 441 86 07

Diyarbakır Şubesi
Fabrika Mah. Elazığ Bulvarı No: 252/2 Yenışehir - Diyarbakır
Tel : 0 412 339 06 00 -01-02-03
Faks : 0412 339 06 09

Trabzon Şubesi
Anadolu Cad. Deliliktaş Mevkii No: 153 - Trabzon
Tel : 0 462 325 59 29
Faks : 0 462 325 54 78

Trakya Şubesi
Akçaburgaz Mah. Hadımköy Yolu Cad. No: 108 Eşenyurt - İstanbul
Tel : 0 212 867 15 00
Faks : 0 212 867 15 40

Marine Müdürlüğü
Cumhuriyet Mh. Güney Yanyol Cad. No: 26 Gebze - Kocaeli
Tel : 0 262 653 92 21 (Güç Sistemleri İş Birimi)
Faks : 0 262 654 21 34

Kazakistan Almaty
050018, 157 B, Suynbay avenue - Kazakhstan
Tel : +7 727 244 33 77-88
Faks : +7 727 383 18 58

Kırgızistan Bishkek
720040, 3/14, Erkindik avenue - Kyrgyzstan
Tel : +996 312 93 80 25
Faks : +996 312 30 22 28

Azerbaycan Baku
Salyan Highway 15.km Shikhov Baku Azerbaijan AZ1023
Tel : +994 12 565 26 38/39/40-44
Faks : +994 12 565 26 45

Gürcistan
Tbilisi, Georgia - Kakheti Highway 118
Tel : +995 322 22 25
Faks : +995 322 224 292

BORUSAN MANNESMANN BORU SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Genel Müdürlük
Meclisi Mebusan Cad. No: 35-37 34427 Fındıklı - İstanbul
Tel : 0 212 393 58 00
Faks : 0 212 293 69 60
www.borusanmannesmann.com

Gemlik Fabrikası
Ata Mah. Sanayi Cad. No: 54/68 16601 Gemlik - Bursa
Tel : 0 224 270 15 00
Faks : 0 224 519 00 14

Halkalı Fabrikası
Halkalı Cad. No: 154 34295 Sefaköy - İstanbul
Tel : 0 212 411 35 00
Faks : 0 212 599 00 15

BM Vobarno Tubi SPA
Via G E Falck 43 25079 Vobarno (BS) - Italy
Tel : +390 (365) 592 247
Faks : +390 (365) 592 256
www.bmvobarno.it

BM Pipe US Houston Fabrikası
4949 Borusan Road Baytown, Houston, Texas 77523
Tel : +1 (281) 918 07 20

BORUSAN MANNESMANN BORU YATIRIM HOLDİNG A.Ş.
Meclisi Mebusan Cad. No: 35-37 34427 Fındıklı - İstanbul
Tel : 0 212 393 58 00
Faks : 0 212 293 69 60
www.borusanmannesmann.com

BORUSAN MÜHENDİSLİK İNŞAAT VE SANAYİ MAKİNALARI İMALAT A.Ş.
Genel Müdürlük
Meclisi Mebusan Cad. No: 35-37 34427 Fındıklı - İstanbul
Tel : 0 212 393 58 00
Faks : 0 212 249 19 44

Gemlik
Ata Mah. 146 Nolu Sok. No: 2 16601 Gemlik – Bursa
Tel : 0 224 270 16 70-71
Faks : 0 224 519 01 92
www.borusanmuhendislik.com

Gebze Yat Üretim Fabrikası
Güzeller Organize Sanayi Bölgesi İnönü Mah. Nursultan Nazarbayev Sok. No: 21 Gebze - Kocaeli
Tel : 0 262 242 14 16
www.borusanmarine.com

BORUSAN OTO SERVİS TİC. A.Ş.
Merkez Ofis / Avıclar Şubesi
Fırızköy Bulvarı No: 21 34320 Avıclar - İstanbul
Tel : 0 212 412 04 12
Faks : 0 212 694 34 50

İstinye Şubesi
İstinye Mah. Sarıyer Cad. No: 77 34460 İstinye - Sarıyer
Tel : 0 212 359 30 30
Faks : 0 212 323 32 50

Akyurt Şubesi
Esenboğa Havaalanı Yolu 22. Km 06150 Akyurt - Ankara
Tel : 0 312 840 52 52
Faks : 0 312 398 05 87

Çankaya Şubesi
Uğur Mumcu Cad. No: 8 06700 Gaziosmanpaşa - Ankara
Tel : 0 312 459 80 80
Faks : 0 312 437 40 10

Balgat Şubesi
Mevlana Bulvarı (Konya Yolu) No: 181/A 06520 Balgat – Ankara
Tel : 0 312 253 33 33
Faks : 0 342 322 83 86

Birlik Şubesi
Birlik Mah. 448 Cad. No: 43 06610 Çankaya - Ankara
Tel : 0 312 454 15 15
Faks : 0 312 469 35 24

Adana Şubesi
Adana - Mersin E5 Karayolu 21. Km 33800 Yenice - Tarsus - Mersin
Tel : 0 324 615 06 15
Faks : 0 324 651 46 26

Gaziantep Showroom
Fevzi Çakmak Bulvarı Stad Apt. No: 153/A Gaziantep
Tel : 0 342 322 83 83
Faks : 0 342 322 83 86

Dolmabahçe Şubesi
Asker Ocağı Cad. No: 6 Süzer Plaza 34367 Şişli - İstanbul
Tel: 0212 377 00 10

Bodrum Şubesi
Atatürk Bulvarı No: 293/B Bodrum – Muğla
Tel: 0252 311 04 44

Borusan Oto Kıbrıs
Sanayi Bölgesi,1. Cadde No.21, Lefkoşa, Cyprus North
Tel : 0 392 225 27 22
Faks : 0 392 225 27 21

BORTRADE ULUSLARARASI TİCARET A.Ş.
Merkez
Pürteleş Hasan Mahallesi Meclis-i Mebusan Caddesi No: 35/7 Salıpazarı, Beyoğlu - İstanbul

Fabrika ve İdari Merkez
Çayırova Mah. İstanbul Cad. No: 69 Gebze - Kocaeli
Tel: 0 262 654 23 00
Faks: 0 262 654 23 15
www.borusanpaslanmaz.com

BORUSAN YATIRIM ve PAZARLAMA A.Ş.
Merkez Ofis
Meclisi Mebusan Cad. No: 35 - 37 34427 Salıpazarı - İstanbul
Tel : 0 212 393 52 00
Faks : 0 212 257 16 39
www.borusan.com

KERİM ÇELİK MAMULLERİ İMALAT ve TİCARET A.Ş.
Merkez Ofis
İçerenköy Mah. Çayır Cad. No:1/4 Partaş Center Kat:18 34752 Ataşehir - İstanbul
Tel : 0 216 581 30 00
Faks : 0 216 395 42 65

Manisa Şubesi
Organize Sanayi Sitesi 3. Kısım Ahmet Tütüncüoğlu Cad. No: 5 Manisa
Tel : 0 236 226 28 50
Faks : 0 236 213 06 04

Bursa Şubesi
Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi Manolya Caddesi No: 4/A Nilüfer - Bursa
Tel : 0 224 324 16 01
Faks : 0 224 411 09 97

Adana Şubesi
Ercan Demir Sanayi Sitesi Ceyhan Yolu 7. km Yeni Mahalle 01340 Sançam - Adana
Tel : 0 322 342 14 40
Faks : 0 322 306 00 22
www.kerimcelik.com

BORUSAN EnBW ENERJİ YATIRIMLARI ve ÜRETİM A.Ş.
İstanbul Ofis
Büyükdere Cad, Nuru Plaza A-B Blok No: 255-257 Kat: 4 34398 Maslak - İstanbul
Tel : 0 212 340 27 60
Faks : 0 212 286 39 85

Ankara Ofis
Ankara Ticaret Merkezi Kızılırmak Mah. 1450. Sokak No: 3 A Blok Kat: 5 No: 31 Çukurambar - Çankaya - ANKARA
Tel : 0 312 459 60 15-17
Faks : 0 312 459 60 19

Balabanlı Rüzgar Enerjisinden Elektrik Üretim A.Ş.
Çorlu İlçesi Maksutlu Mah. Rüzgarlı Sok. No: 5 Çorlu - TEKİRDAĞ İl. : 59850
Tel : 0 282 261 91 49

Bandırma Enerji ve Elektrik Üretim Tic. A.Ş.
Bayramtepe-Kaltepe-Naldöken-Pınarbayır Tepe Mevkii Bandırma Rüzgar Enerji Santaralı Bandırma - BALIKESİR
Tel : 0 266 713 10 01 - 0 266 713 10 09
Faks : 0 266 713 49 69

Yedigööl Hidroelektrik Üretim ve Tic. A.Ş.
Aksu Köyü Aksu Santral İspir - ERZURUM
Tel : 0 442 455 21 85 (Aksu) - 0 442 455 21 42 (Yedigööl)
Faks : 0 442 455 21 86

SUPSAN MOTOR SUPAPLARI SANAYİİ ve TİCARETİ A.Ş.
Halkalı Cad. No: 158 34295 Sefaköy - İstanbul
Tel : 0 212 336 32 00
Faks : 0 212 592 72 68 - 540 34 93
www.supsan.com

BORUSAN MANHEİM AÇIK ARTTIRMA ve ARAÇ PAZARLAMA ve TİC. LTD. ŞTİ.
Merkez
İstasyon Mah. Şehitler Cad. No: 80-1 34940 Tuzla - İstanbul
Tel : 0 216 560 15 00
Faks : 0 216 560 15 05

Ankara Şubesi
Saracalar Mah. Özal Bulvarı No: 350 06150 Akyurt - Ankara
Tel : 0 312 590 33 00
Faks : 0 312 590 33 05
www.manheimturkiye.com

BORUSAN DANIŞMANLIK ve ORTAK HİZMETLER A.Ş.
Merkez Ofis
Pürteleş Hasan Mahallesi Meclisi Mebusan Cad. No: 35 Salıpazarı, 34427 Beyoğlu, İSTANBUL

Şube
Rumelihisarı Mahallesi Baltalimanı Hisar Caddesi No: 5 34470 Sarıyer, İSTANBUL

Kadıköy Şubesi
Bayar Caddesi, Şehit İknur Keleş Sokak, 7 No'lu Hüseyin Bağdatlıoğlu İş Merkezi 8. Kat 1-2 No'lu Bağımsız Bölümler 34742 Kozyatağı, Kadıköy, İSTANBUL

Kozyatağı Şubesi
Sahrayıcedit Mah. Halk Sokak No: 40-44 Kat 8 Kadıköy, İSTANBUL

FAALİYET RAPORU 2014

İçindekiler

- 3 Finansal Göstergeler
- 6 Borusan'ın 70 yılı
- 10 Yönetim Kurulu Başkanı Mesajı
- 16 2014 Faaliyet Özeti
- 20 Borusan Dünyası
- 22 Borusan Kocabıyık Vakfı
- 28 Borusan Grubu
- 30 Çelik/Boru
- 36 Çelik/Yassı Çelik
- 42 Distribütörlük/Otomotiv
- 58 Distribütörlük/İş Makineleri ve Güç Sistemleri
- 66 Lojistik
- 72 Enerji
- 77 Bağımsız Denetim Raporu

Finansal Göstergeler

(Milyon ABD Doları)	31 Aralık 2010	31 Aralık 2011	31 Aralık 2012	31 Aralık 2013	31 Aralık 2014
Net Satışlar	3.503	4.266	3.976	4.141	4.499
Yurt Dışı Satışlar	844	1.100	1.144	983	1.103
Faaliyet Kârı (FVAÖK)	245	326	277	341	328
İşletme Sermayesi	875	1.003	1.110	1.091	1.198
Yatırımlar	166	296	352	304	323
Net Finansal Borçlar	612	866	1.031	1.058	1.164
Toplam Aktifler	2.591	3.029	3.310	3.390	3.880



“Ömrüm boyunca şirketlerin insanlar için var olduğuna, insanın önce geldiğine inandım.”

Asım Kocabıyık
Kurucu ve Onursal Başkan
Borusan Holding
1924-2012



70

70 yıldır ülkemiz için çalışıyor, hayatın her alanında yer alıyor, değer katıyoruz. 70 yıldır insana hizmet ediyoruz ve bundan büyük gurur duyuyoruz.

Ürettiğimiz borular taşıdığı suyla tarlalara can veriyor, doğalgazla evleri sıcacık yuvalara dönüştürüyor. Her gün sayısız yolculuğa eşlik ediyor, otomobillerin motorlarına güç veriyoruz. Sanayiye, gelişimi destekliyor, hammadde sağlıyoruz. Doğa dostu enerji üretiyor, enerjimizi üretime aktarıyoruz. İş makinelerimizle yollar, barajlar, şehirler kuruyoruz, jeneratörlerimizin sağladığı elektrikle hayat kesintisizce akıyor.

Biz, 70 yıldır hayata dostlarımızla birlikte değer katıyoruz. Bizim için dost, bizimle aynı hedefi ve duyguyu paylaştığımız müşterilerimiz. Dostlarımızın yanında duruyor, varlıklarını hep yanı başımızda hissediyoruz. İnsanlığın yaşam kalitesini daha ileriye taşıyacak projelerin altına birlikte imza atıyoruz.

Bugün 70. yılımızı dünya pazarlarında faaliyet gösteren küresel bir grup olarak kutluyorsak, bunda dostlarımızla birlikte yarattığımız güvene dayalı çalışma disiplininin, onlardan aldığımız desteğin ve gücün önemi çok büyük.

70 yıldan bu yana bu güven hiç eksilmedi.

Borusan; odağına insanı koyan, insanlığın refahına hizmet etme misyonu ile çalışan kocaman bir aile olarak hayatın tam içinde değer üretmeye devam edecek.





70 yıldır, ülke ekonomisinin öncü aktörlerinden biri olduk. Ürünlerimizle, hizmetlerimizle milyonlarca insanımızın yaşamına dokunduk. Sayısız dostluklar kurduk. Üretme ve paylaşma heyecanımızla sınırları aştık, hayatın her alanına değer kattık. Bizi biz yapan değerlerimiz, daima yolumuzu aydınlatacak.

1944

Borusan Grubu'nun ilk şirketi **İstikbal Ticaret** kuruldu, demir çelik ticareti ve tarım ürünleri ihracatına başladı.



1958

İlk sanayi yatırımı gerçekleştirildi ve **Borusan Boru Sanayi A.Ş.** kuruldu.



1960

Kerim Çelik, Borusan'ın çelik sanayisindeki ilk yatırımı olarak faaliyete geçti.

KERİM ÇELİK



1968

Borusan Boru'nun Sefaköy'deki 4 bin metrekarelik fabrikası, **Halkalı**'daki 58 bin metrekarelik yeni modern tesislerine taşındı.



1969

Borusan Boru, 100.000 ABD doları düzeyindeki ilk ihracatını Suriye'ye yaptı. Türkiye'nin önde gelen ağır sanayi makine üreticilerinden **Borusan Mühendislik** kuruldu.



1970

İçten yanmalı motorların hassas parçalarından olan motor supapları ve supap aksesuarları üreten **Supsan**, İstanbul Sefaköy'de kuruldu.

SUPSAN
Motor Parçaları



1972

Borusan Holding kuruldu ve tüm Borusan şirketleri Holding çatısı altında toplandı.

BORUSAN HOLDİNG

1973

Kara nakliyatı alanında faaliyet göstermek üzere kurulan **Boru Nakliyat**, 1983 yılından itibaren gümrükleme, liman işletmeciliği ve depoculuk hizmetleri vermeye başladı.



1974

Supsan, Amerikan **Eaton S.r.L.** lisansı ile üretime başladı.



1975

Borusan Boru Gemlik tesisleri kuruldu.



1977

Borusan Yatırım kuruldu. Şirket, bugüne kadar çelik, distribütörlük ve entegre lojistik sektörlerinde faaliyet göstermekte olan belli başlı Borusan şirketlerine iştirak etti.

BORUSAN YATIRIM

1983

Borusan, **Gemlik**'te ilk limanını kurdu.



1984

Borusan Oto, BMW AG'nin Türkiye distribütörlüğünü üstlendi.

Borusan Oto



1989

Başta gemi kiralama, liman işletmesi ve deniz nakliyesi olmak üzere birçok alanda faaliyet gösteren **Bortrans** kuruldu.



1990

Türkiye'nin, özel sektördeki ilk soğuk sac üreticisi **Borçelik** kuruldu ve 1994 yılında faaliyete başladı.

BORÇELİK



1992

Asım Kocabiyik ve ailesi tarafından **Asım Kocabiyik Kültür ve Eğitim Vakfı** kuruldu.

BORUSAN KOÇABIYIK VAKFI



1993

Borusan Oda Orkestrası kuruldu.



1994

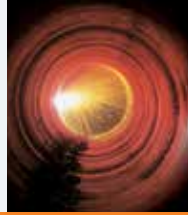
Borusan Makina faaliyete geçti.

BORUSAN CAT



1996

Borusan Yatırım hisseleri halka arz edildi.



1997

Borusan Makina, Caterpillar'ın Azerbaycan, Gürcistan, Türkmenistan ve Kazakistan temsilciliğini üstlendi. **Borusan Kültür ve Sanat Merkezi** kuruldu.



1998

Borusan Oto, Land Rover'ın Türkiye temsilciliğini aldı.

Mannesmannröhen Werke AG ile yapılan ortaklıkla **Borusan Mannesmann Boru Yatırım A.Ş.** kuruldu.



1999

Borusan Oda Orkestrası, filarmoni orkestrasına dönüştürüldü.

BORUSAN İSTANBUL ANTON SAN FİLMORKESTRASI



2000

Borusan Lojistik kuruldu. 18 milyon dolarlık yatırımla Gemlik'teki ikinci iskelesini hizmete açtı.



2001

Borusan Mannesmann Boru, İtalya merkezli Structo Vobarno fabrikasını satın aldı. **Borçelik**, Fransız ortağı Arcelor ile 140 milyon dolarlık kapasite artırımı ve galvanizli sac tesisi yatırımı gerçekleştirdi.



2006

Borçelik'in ikinci sıcak daldırma galvanizleme hattı GALVA 2 modernizasyon yatırımı dâhilinde devreye alındı.

Borusan Holding insan hakları, çalışma standartları, çevre koruma ve yolsuzlukla mücadele konularındaki, 10 maddeden oluşan **Birleşmiş Milletler (BM) Küresel İşbirliği Sözleşmesi**'ni imzaladı.



2007

Borusan Holding, Maya Enerji'nin yüzde 70 hissesini alarak enerji sektörüne girdi.



2008

Otomax, ikinci el otomobil pazar sektöründe dünyanın lider kuruluşu **Manheim** (ABD) ile ortak oldu.

Manheim TÜRKİYE



2009

Borusan Holding ile Almanya'nın üçüncü büyük enerji şirketi **EnBW AG**, ortaklık kararı aldı. **Borusan Holding** küresel ısınmaya karşı **Cancun Bildirisi**'ni Türkiye'den imzalayan ilk 3 şirketten biri oldu. Kadın girişimciliğini desteklemek için **Afyonkarahisar Asım Kocabiyik Mikrofinans Şubesi** açıldı.

BORUSAN EnBW
Enerji Ortaklığı

2010

Borusan Holding "Sürdürülebilir Kalkınma Dünya İş Konseyi"ne Türkiye'den ikinci üye olarak katıldı.

wbcsd

2011

Borusan Holding Yönetim Merkezi'nin faaliyet gösterdiği Rumelihisari'ndeki Perili Köşk **Borusan Contemporary** adıyla Türkiye'nin çağdaş sanat alanındaki ilk ofis müzesine dönüştürüldü.

BORUSAN CONTEMPORARY



2012

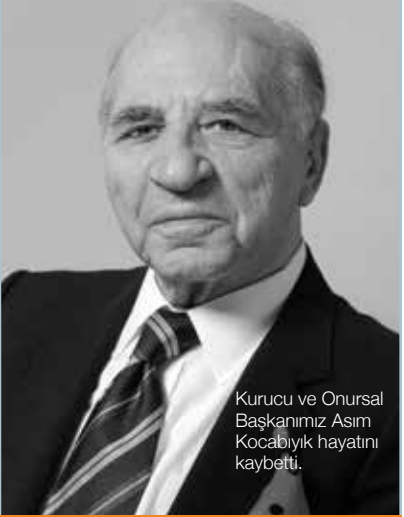
Borusan Lojistik, Balnak Lojistik'in tamamını satın alarak sektörün de lideri oldu.

Borusan Mannesmann'ın, Gemlik'te kurduğu ve yıllık 250 bin ton kapasiteli boru üretim tesisi faaliyetlerine başladı. ABD'de 150 milyon dolar yatırımla, yıllık 300 bin ton kapasiteli bir boru üretim tesisi kurma kararı aldı.

Borusan Holding, BM WEP'i imzalayarak kadının güçlendirilmesini destekleyeceğini taahhüt etti.



2012



Kurucu ve Onursal Başkanımız Asım Kocabiyik hayatını kaybetti.

2013

Borusan Türkiye'de kadın istihdamını desteklemek için Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı iş birliği ile **Annemin İş Benim Geleceğim** kurumsal sosyal sorumluluk projesini başlattı.

Kadın girişimciliğini desteklemek için **Gemlik Borusan Mikrofinans Şubesi** açıldı.

Küreselleşme yolunda dev bir adım atan **Borusan Mannesmann** 150 milyon dolar yatırımla ABD'de kuracağı çelik boru fabrikasının temelini attı.

annemin işi benim geleceğim



Yönetim Kurulu Başkanı Mesajı



A. Ahmet Kocabıyık
Yönetim Kurulu Başkanı
Borusan Holding

Değerli Hissedarlarımız,

2014, dünya ekonomisi için jeopolitik risklerin ön plana çıktığı ve küresel belirsizliklerin uzun bir süredir olmadığı kadar yüksek seyrettiği bir yıl oldu. Türkiye ise bu jeopolitik risklerin birinci derecede etki kuşağında bir ülke olmasının getirdiği olumsuzluklar gölgesinde geride bıraktığı zorlu bir çiftte seçim yılına rağmen göreceli olarak istikrarlı bir ekonomik performans gösterdi.

Bu genel çerçevede 2014 yılı, grubumuz için ise küreselleşme vizyonumuz doğrultusunda tarihi önemde adımların atıldığı bir yıl oldu. Grubumuzun 70. kuruluş yıldönümünü kutladığımız bu yıla denk düşen bu gelişmeler, 80. yılımızda Türkiye merkezli ancak 5 kıtada etkin, çok kültürlü küresel bir iş kuruluşu vizyonumuza olan inancımızı güçlendirdi.

Dünya Ekonomisinde Öne Çıkan Gelişmeler

2014 yılında dünya ekonomisine dört önemli gelişme damgasını vurdu: İlk gelişme, ABD'nin diğer gelişmiş ülke ekonomilerinden gerek büyüme, gerek istihdam, gerekse enflasyon açısından net bir biçimde ayrışması oldu. Bu ayrışma sonucunda Fed'in para politikasında normalleşme sürecinin bir sonraki adımı olan faiz artışı için hazırlıklara başlamasına tanık olduk. İkinci olarak, Yunanistan'ın erken seçim kararı alması ile zaten zayıf ekonomik görünüm nedeni ile birçok yeni tedbirler almak zorunda kalan Avrupa'da bir süredir gündemin gerisinde kalan birçok risk yeniden gündemin üst sıralarına döndü. Üçüncü gelişme, 2014 yılında ani şekilde gündeme oturan ve beklenmedik bir hızla tırmanan, ağırlıklı olarak da bölgemizde konuşlanan jeopolitik riskler olarak karşımıza çıktı. Dördüncü gelişme ise petrol arzında dengelerin değişmesi neticesinde ham petrol fiyatlarında istikrarlı ve hızlı bir düşüş trendi yaşanması oldu.

ABD ekonomisinin uzun bir aradan sonra yeniden sürdürülebilir bir büyüme çizgisini yakaladığı anlaşıyor. Olağanüstü kış koşulları nedeni ile ilk çeyrekte yüzde 2,1 daralan ABD ekonomisi, ikinci çeyrekte yüzde 4,6, üçüncü çeyrekte de yüzde 5 gibi sıra dışı büyüme performansları sergileyerek yılı yüzde 2,4 seviyesinde bir büyüme ile tamamladı. Son IMF tahminlerine göre ABD ekonomisinin 2015 yılında da mevcut performansını pekiştirip yüzde 3,6 büyümesi bekleniyor. Ekonomik büyümede gözlenen bu olumlu gelişmelere istihdam ve ücretlerde de hızlı bir toparlanmanın eklenmesi ile 2014 ABD'de para politikasının beklenen normalleşme sürecine tam olarak girdiği yıl olarak geride kaldı. Bu süreçte Fed son adımlarını da atarak 2015 yılında bebek adımları ile de olsa ABD'de faiz artışlarının başlayacağını iletişimini yapmış ve önümüzdeki yıllarda finansal konjonktürün bir kez daha, büyük ölçüde değişeceği mesajını vermiş oldu.

ABD ekonomisinde bu gelişmeler yaşanırken AB ekonomisi tam tersi yönde bir ekonomik performans gösterdi. Euro bölgesi ekonomileri 2014 yılını cılız da olsa pozitif bir büyüme ile tamamlamayı başarsa da dezenflasyonla mücadelede alınan yolun yetersizliği önümüzdeki yıllarda büyüme potansiyeli açısından ciddi endişeleri beraberinde getirdi. Böylece 2014 yılı AB ekonomisinin kalıcı bir dezenflasyon tehdidi ile başa çıkmak için negatif faizler ve ABD benzeri nicel genişleme programları gibi benzeri görülmemiş önlemleri masaya yatırmak zorunda kaldığı bir yıl oldu. Diğer yandan Yunanistan'da Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin tıkanması sonucu ülkenin erken seçime gitme kararı alması ve seçimlerden ayrılıkçı partilerin büyük bir galibiyet ile çıkması Avrupa Birliği'nin siyasi ve ekonomik geleceği açısından da birçok riskin yeniden gündeme gelmesine neden oldu.

Dünyanın üçüncü en büyük gelişmiş ekonomisi olan Japonya da 2014 yılında AB benzeri ekonomik sorunlarla baş etmek zorunda kaldı. 2014 yılında beklenmedik şekilde teknik resesyona giren Japonya'da 2015 yılında ekonomiyi canlandırmak ve enflasyonu yüzde 2 hedefine yaklaştırmak için genişlemeci politikaların sürdürüleceği anlaşıyor. Böylece 2015 yılı bir yandan ABD'de parasal genişleme dönemi sona ererken diğer yandan bu boşluğu Avrupa ve Japonya'da yeni genişleme hamlelerinin doldurmaya aday olduğu bir dönem haline gelmektedir.

Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ülkeler cephesinde ise, 2014 yılında Rusya Federasyonu'nun özel durumu bir yana, başta Çin ve Hindistan olmak üzere bu ülkeler geçmiş yıllara göre daha düşük bir büyüme sürecine girdiler.

Jeopolitik riskler 2014 yılında dünya ekonomisi üzerinde büyük bir etki sahibi oldu. Başta Ukrayna'da yaşanan çatışmalar ve ardından Rusya Federasyonu ile Batı ülkeleri arasında başlayan sorunlar olmak üzere, Suriye'de devam eden iç savaşın IŞİD aracılığıyla Kuzey Irak'a sıçraması, Libya'da süregelen çatışma ortamı gibi gelişmeler, 2015 yılına çözümsüz olarak devrolmaktadır. Bu jeopolitik risklerin her biri 2015 yılında yeniden karşımıza çıkabilecek belirsizlikler yaratmaya adaydır.

2014 yılının kayda değer önemli gelişmelerinden sonuncusu ise ham petrol fiyatlarında yaşanan düşüş oldu. Bu yıl kaya gazı petrolünün de katkısı ile başta net petrol ihraççısı haline gelen ABD ve üretim sorunlarını aşan Libya olmak üzere OPEC dışı petrol arzının petrol talebinden hızlı büyümesi ham petrol fiyatlarının Haziran ayında görülen 103 dolar seviyelerinden yıl sonunda 60 doların altına kadar gerilemesine neden oldu. 2015 yılı için son IMF ham petrol fiyatları varsayımı 57 dolar seviyesinde olup, piyasa fiyatlarının da bu varsayımlar paralelinde gerçekleşmesi halinde yaşanacak ucuz petrol ortamı hem ihracatçı, hem de ithalatçı ülkeler için dengelerin değiştiği yeni bir normal yaratacaktır.

Potansiyelinin Altında Büyüyen Türkiye Ekonomisi

Bu tablo içerisinde Türkiye ekonomisi 2014 yılına ilk çeyrekte yüzde 4,8 gibi güçlü bir büyüme ile başladı, ancak ikinci, üçüncü ve dördüncü çeyrekte ekonomik aktivitede belirgin bir yavaşlama gözlemlendi ve sırası ile yüzde 2,3, yüzde 1,9 ve yüzde 2,6 seviyesinde büyüdü. Böylece 2014 yılı toplamında Türkiye ekonomisinin büyümesi yüzde 2,9 ile hem beklentilerin, hem de potansiyelin altında kalmış oldu.

2014 yılında gergin ve siyasi risklere açık iki seçim geçiren Türkiye, ek olarak mevcut dış jeopolitik gelişmelerin de yarattığı belirsizlik nedeni ile gerçekleştirilen parasal sıkılaştırmalar sonucunda iç talepte belirgin bir daralma yaşadı. Yatırımlarda ve sermaye akımlarında da kayda değer yavaşlamalar olduğu gözlenirken büyüme büyük ölçüde ihracatın katkısı ile sürdürülebildi.

Diğer yandan 2014 yılı düşük iç talebe rağmen enflasyonun Türkiye ekonomisi için oldukça yüksek seviyelerde seyrettiği bir yıl olarak geride kaldı. Yıl içinde yüzde 9,66 seviyesine kadar yükselen tüketici manşet enflasyonu 2014 yıl sonu itibarıyla da yüzde 8,17 seviyesinde, TCMB'nin yüzde 5,0 hedefinin çok üstünde sonuçlandı. Enflasyonda gözlenen yüksek seyrir, iç talebi canlandırıcı politika adımlarını da zorlaştırmak suretiyle 2015 yılında Türkiye ekonomisi açısından zorlayıcı bir problem teşkil ediyor.

Buna karşın Türkiye'nin kronik yapısal sorunlarından biri olan cari açık 2014 yıl sonu itibarıyla 45,86 milyar dolar seviyesine gerileyerek 2013 yılına göre yüzde 30 seviyesinde bir daralma gerçekleştirdi. Büyük ölçüde zayıf iç talep ve değer kaybeden Türk Lirası'ndan kaynaklanan bu kayda değer iyileşmenin düşen petrol fiyatlarının desteği ile 2015 yılında da devam etmesi öngörülüyor.

2014 yılında Temmuz ayında yeni kabineyi oluşturan Başbakan Prof. Dr. Ahmet Davutoğlu 2014-2018 10. Kalkınma Planı doğrultusunda önemli yapısal önlemler içeren iki ayrı Öncelikli Dönüşüm Programı açıkladı. 2015 yılında üyesi olduğu G-20'nin dönem başkanlığını üstlenecek olan Türkiye'nin, önümüzdeki dönemde de yeni yapısal dönüşüm hamleleri yapması bir zorunluluktur.

2014 yılında açıklanan Orta Vadeli Program'da Türkiye ekonomisi için 2015 yılında yüzde 4 büyüme öngörülmektedir. IMF tahminlerine göre ise bu oranın yüzde 3,4 olarak gerçekleşmesi beklenmektedir.

Ana hedefi grup şirketlerimizin yer aldıkları pazarlarda lider ve güçlü birer bölgesel oyuncu olmalarını sağlamak olan bu plan ile önümüzdeki 10 yıl içerisinde Borusan'ın iki kat büyümesi hedefleniyor.

70. Kuruluş Yıldönümünde Borusan

2014 yılında Borusan'ın kuruluşunun 70. yılını kutladık. Bundan 70 yıl önce İstanbul Halkalı'da küçük bir boru atölyesi olarak kurulan Borusan bugün 4,5 milyar doları bulan cirosu ve 7.000 çalışanı ile ufku dünya pazarları olan bir iş grubudur.

Borusan Artık ABD'de

Bu yıl içerisinde, 70 yıllık tarihimize önemli bir dönüm noktası oluşturan önemli bir gelişme yaşadık. Borusan Mannesmann; dünyanın en büyük kaya gazı pazarı olan ABD'de kaya gazı sondajında ve enerji hatlarında kullanılan borular üretmek üzere bu ülkenin Teksas eyaletinde Baytown / Houston fabrikasını kurdu. Temeli 2013'ün Nisan ayında atılan fabrika, 150 milyon ABD doları yatırım ile 2014 yılı Nisan ayında tamamlanarak üretime başladı.

Bu fabrikada yılda 300.000 ton üretim yapılacak ve tam kapasiteye geçildiğinde 300 kişi istihdam edilecek. 10 büyük üreticinin bulunduğu ABD pazarında Borusan Mannesmann'ın hedeflediği gibi kısa zamanda ilk 5 büyük üretici arasına gireceğine eminim.

5 Yıllık Stratejik Plan

Aynı zamanda Borusan Grubu 2014 yılında 5 yıllık stratejik planını hazırladı. Bu plan bir bakıma 70 yıllık grubumuzda halen görev başında olan 2. Kuşak Borusanlılardan bayrağı devralacak 3. Kuşak Borusanlıların yol haritası olma özelliğini taşıyor. Ana hedefi grup şirketlerimizin yer aldıkları pazarlarda lider ve güçlü birer bölgesel oyuncu olmalarını sağlamak olan bu plan ile önümüzdeki 10 yıl içerisinde Borusan'ın iki kat büyümesi hedefleniyor.

Borusan 2014 yılında, geçtiğimiz yıla oranla toplam cirosunu yaklaşık yüzde 10 oranında büyüterek 4,5 milyar ABD doları mertebesine çıkardı. Buna karşılık sürdürülebilir kârlılığını muhafaza ederek yaklaşık 400 milyon ABD doları da yatırım gerçekleştirdi.

Yatırımlarımızın ana eksenini bu yıl da enerji sektörü oldu. Yabancı ortağımız Almanya'nın üçüncü büyük enerji şirketi EnBW ile birlikte grup şirketimiz BorusanEnBW Enerji bu yıl Mersin, İzmir, Bursa ve Çanakkale'de kurulacak rüzgâr enerji santralleri ile 207 MW'lık ilave gücü Türkiye'ye kazandıracak 320 milyon dolar tutarında bir yatırımın startını verdi.

Bunun dışında, diğer grup şirketlerimiz de zorlu pazar koşullarında gerek yurt içinde gerekse yurt dışında 70. kuruluş yıldönümümüze yakışır bir performans sergilediler, grup olarak kolektif başarılarımıza katkıda bulundular.

Kurumsal Sorumluluk Faaliyetlerimiz

Son olarak grubumuzun kurumsal sorumluluk faaliyetlerine değinmem gerekirse, 2014 bu bakımdan da hayli hareketli bir yıl oldu. Önemli birkaç gelişmenin altını çizmek isterim.

Bu alanda 2013 yılında Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı işbirliği ile çocuk bakımı nedeniyle çalışma imkanı bulamayan kadınlara yönelik olarak başlattığımız “Annemin İşi Benim Geleceğim” projesi ilk meyvelerini vermeye başladı.

Türkiye İşveren Sendikaları Federasyonu (TİSK) tarafından düzenlenen 2014 Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ödülleri Yarışması'nda Kapsayıcılık Ödülü'nü de kazanan “Annemin İşi Benim Geleceğim” projemiz kapsamında, “Borusan Neşe Fabrikası” olarak adlandırdığımız kreş ve gündüz bakım evlerinin ilkinin 2014 Temmuz ayında Adıyaman'da, ikincisini ise Kasım ayında Afyonkarahisar'da açtık.

Yine bu bağlamda, Birleşmiş Milletler Kadını Güçlendirme İlkeleri'ne imza atan kuruluşlar arasında yer alan ve gerçekleştirdiği bu sosyal sorumluluk projesi ile Türk iş dünyasına bir rol model olan Grubumuz aldığı davet üzerine Birleşmiş Milletler Kadını Güçlendirme İlkeleri Liderlik Grubu'na seçilen ilk Türk şirketi oldu.

Ayrıca geçtiğimiz Mayıs ayında yaşanan ve tüm toplumumuzu yasa boğan Soma maden kazası nedeniyle hem şirketlerimizin hem de çalışanlarımızın başlılarıyla oluşturulan Borusan Soma Dayanışma Fonu bir kez daha Borusan Ailesi'yle gurur duyduğum bir sosyal duyarlılık çalışması oldu. Toplanan fon ile Afetlerde Psikososyal Hizmetler Derneği'nin (APHB) travma sonrası destek çalışmalarını gerçekleştirmek üzere kurdukları Soma Dayanışma Ağı'nın (SomaDA) öncü destekçisi olarak 11.000 kişiye psikolojik ve sosyal destek sağlanmasına yardımcı olduk.

Kültür ve sanat alanında ise yılın en önemli gelişmesi, Borusan İstanbul Filarmoni Orkestrası'nın (BİFO) dünyanın en prestijli klasik müzik festivallerinden BBC Proms'a davet edilmesiydi. BİFO dünyaca ünlü Royal Albert Hall'da 6000 kişinin ayakta alkışladığı bir konser verdi. Bu vesile ile BİFO'nun üçüncü CD'si de müzikseverlerin beğenisine sunuldu.

Şahsen çok önem verdiğim Türkiye'nin ilk ofis-müzesi olan Borusan Contemporary ise yıl içinde düzenlediği sergiler ile çağdaş sanat meraklılarına birbirinden özgün eserler sunmaya devam etti. Bu kapsamda babam, Kurucu ve Onursal Başkanımız merhum Asım Kocabıyık'ın hatırasını yaşatmak üzere kurulan “Asım Kocabıyık: 88 &∞” Anı Odası, 28 Aralık 2014 günü, vefatının ikinci yıldönümünde ziyarete açıldı.

Borusan 70 Yıldır Hayatın Her Alanında

Değerli Hissedarlarımız,

2015'ten geçen yıla bakınca “kararsızlık” içindeki bir dünyada, ülkemizin kendine özgü fırsatları ve meydan okumaları içinde grubumuz, 70. kuruluş yıldönümünde kurucu değerlerini yitirmeksizin, temelinde küreselleşme olan yeni bir kurumsallaşma serüveninin ilk adımlarını atıyor. Bugünün 7.000 çalışanı ile ufkunu dünyaya açan Borusan'ı, şehirler kuran iş makinelerinden evlerimizi ısıtan, tarlalarımızı sulayan borulara, canımızı emanet ettiğimiz araçlardan modern hayatın vazgeçilmezleri enerjiye, beyaz eşyalara, taşımacılığa kadar birçok alanda hayatın içinde olmaya devam edecek.

Saygılarımla,

A. Ahmet Kocabıyık
Yönetim Kurulu Başkanı
Borusan Holding

[illegible]

Borusan 2014 Faaliyet Özeti

Değerli Yatırımcılarımız ve
İş Ortaklarımız,
Sevgili Çalışanlarımız,

2014 yılı gerek dünya ekonomisi gerekse Türkiye için çok hareketli bir yıl oldu. 2014 yılında ortaya koyduğu performans ile diğer gelişmiş ülkelerden ayrılan ABD, 2008 krizinden sonra başlattığı tahvil alım programını Ekim ayında tamamen sonlandırdı ve faiz artışı beklentilerinin arttığı bir döneme girildi. Bununla birlikte, gelişmekte olan ülke ekonomilerinde baskılar artarken, Avrupa ekonomisindeki düşük büyüme ve enflasyon oranları 2014'te de hüküm sürdü. 2014 yılının en önemli gelişmelerinden biri de petrol fiyatlarının, yavaşlayan küresel ekonomi ve artmaya devam eden arzdan dolayı, 2008 krizinden bu yana en düşük seviyeyi görmesi oldu. Kısa vadede, Türkiye gibi enerji bağımlılığı yüksek ülkelerin ticaret dengesine pozitif yansiyacak petrol fiyatlarında yaşanan bu düşüş, küresel ölçekte ekonomik belirsizliği arttırdı.

2014 yılında Rusya-Ukrayna, Suriye ve Irak'ta yaşanan çatışmalar Türkiye'nin jeopolitik konumuna dayalı sorunları ön plana çıkardı ve ekonomiyi olumsuz yönde etkiledi; yıl yüzde 2,9 büyüme ile tamamlandı. Türk Lirasının çok dalgalı bir seyir izlediği, jeopolitik ve makroekonomik risklerin arttığı bu yılda, Borusan Grubu olarak cirosal bazda bir önceki yıla göre yüzde 9 büyüyerek konsolide ciromuzu 4,5 milyar dolara çıkardık. Güçlü bir bölgesel oyuncu olma stratejik hedefimizle konsolide ciromuzun yüzde 25'ini yurtdışı satışlarımızdan elde ettik. Faaliyet gösterdiğimiz pazarlardaki olumsuz gelişmelere rağmen, brüt karlılığımızı 2013 ile aynı seviyede korumayı başarırken, bir yandan Türkiye'nin öncü kuruluşlarından biri olarak önemli stratejik yatırımlara imza attık. 2014 yılında, faaliyet karımız 328 milyon dolar olarak gerçekleşti.

2014 yılı, Türk çelik sektörü için beklenenden daha kötü bir performans gösterilen bir yıl oldu. Dünya piyasalarındaki genel durgunluk ve Çin'in artan aktivitesinin negatif etkileri ve demir cevheri fiyatlarının bir önceki yıla göre azalması sonucunda, 2014 yılında Türkiye toplam ham çelik üretimi yüzde 1,8 oranında azaldı. Borusan Grubu çelik şirketleri, ağırlıklı olarak ihracat satışlarındaki artışın etkisiyle, 2014 yılını yüzde 5 oranında büyüyerek tamamladı, Grup konsolide cirosunun yüzde 42'sini ve faaliyet karının yüzde 39'unu oluşturdu.

Yassı Çelik şirketlerimiz, **Borçelik** ve **Kerim Çelik** ise 2014 yılında çelik fiyatlarının yüzde 4 azalmasına rağmen 2013 yılı performanslarını korurken, 1,1 milyar dolar ciroya imza attı. Galvanizli sac'ta Türkiye'nin en büyük üretim kapasitesine sahip olan Borçelik, 2014 yılında da bu sektördeki pazar liderliğini korudu.

Yüksek katma değerli ürünlere yönelik yatırımları ve kazandığı uluslararası projelerle ihracat pazarlarında varlığını giderek güçlendiren **Borusan Mannesmann**'ın, ihracat satışları toplam birinci kalite satışlarının yüzde 65'ine ulaştı. 2013 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nin Teksas eyaletinde temelini attığı kaya gazı sondaj borusu üretim tesisinde Nisan ayında operasyonlarına başladı ve ABD'nde yerel bir üretici oldu. Şirketimiz ABD'deki etkinliğini gün geçtikçe artırırken, yılın son aylarında büyük çaplı enerji hat borularına yönelik, Teksas eyaletinde inşa edilecek toplam 449 kilometre uzunluğundaki sıvılaştırılmış gaz (NGL) boru hattı projesinden sevkiyatı 2015 yılında tamamlanacak 130 milyon dolarlık bir ihale kazandı.

Türkiye pazarındaki öncü konumunu da kazandığı önemli projelerle güçlendirdi. Liderliğini üstlendiği üçlü konsorsiyum (Borusan Mannesmann, Erciyas Boru ve Noksel Boru), Hazar Bölgesi'nden çıkarılan doğalgazın Türkiye üzerinden Avrupa'ya taşıyacak 1.900 kilometrelik Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı Projesi'nin (TANAP) boru talebinin yüzde 30'unu tedarik etmek üzere, sevkiyatı 2015 yılında başlayacak 420 milyon dolarlık bir ihale kazandı. Borusan Mannesmann'ın 2014 yılında cirosu yüzde 20 artış göstererek 716 milyon dolara ulaştı.

Distribütörlük şirketlerimiz, önceki yıllarda sahip olduğu büyüme trendlerini 2014 yılında da sürdürerek satış gelirlerini yüzde 14 artırmayı başardı. Lüks otomobil, iş makineleri ve güç sistemleri distribütörlüğü şirketlerimiz, Grup konsolide satış gelirlerimiz içindeki payını yüzde 47'ye, faaliyet karı içindeki payını ise yüzde 56'ya çıkardılar.

2014 yılında Türkiye'de toplam binek otomobil pazarı yüzde 12 daralırken, payı artan küçük hacimli motorlu otomobiller sayesinde lüks otomobil segmenti yüzde 19 büyüdü. **Borusan Otomotiv** 26 bin adet üzerinde rekor perakende BMW satışıyla yıllardır sahip olduğu pazar liderliğini, 2014 yılını en yakın rakibine fark atarak, bir adım öteye taşıdı. 1.000'in üzerinde MINI ve 1.200'ün üzerinde Land Rover satışı ile Borusan Otomotiv Grubu toplam perakende otomobil satışını yaklaşık 28.500 adede çıkardı. Tüm markalar ve network genelinde satışta yüzde 94 müşteri memnuniyeti yaratan Borusan Otomotiv, 2014 yılında Jaguar markasının da Türkiye temsilciliğini üstlendi ve yaklaşık 1,3 milyar dolar ciro elde ederek önemli bir büyüklüğe ulaştı.

Borusan Otomotiv'in temsil ettiği BMW, MINI ve Land Rover marka araçların kiralanması operasyonlarını yürüten Borusan Otomotiv Premium Kiralama ise filo büyüklüğünü yüzde 28 artırırken, pazar penetrasyonunu 2 katına çıkardı. 2014 yılında cirosunu da yüzde 55 oranında artırarak 71 milyon dolar elde etti.

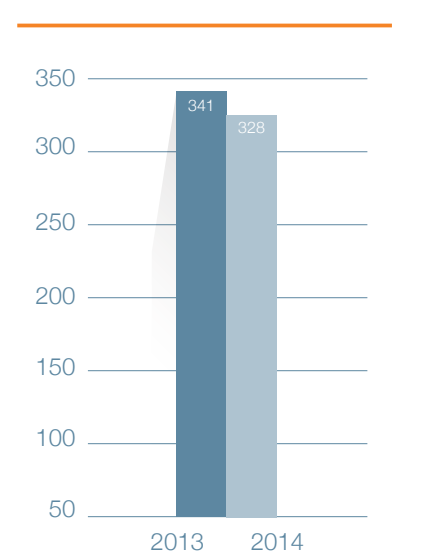
Ekonomik ve politik endişelerle başlayan 2014 yılının ilk yarısında çok dalgalı seyreden kur hareketlerinin büyük yatırımların bir süre ertelenmesine sebep olmasıyla Türkiye iş makineleri pazarı yüzde 21 oranında daraldı. Öte yandan, kendi alanında dünyanın lider markalarından Caterpillar'ın temsilciliğini yapan **Borusan Makina ve Güç Sistemleri**, 10 milyar avroluk bütçesiyle dünyanın 5'inci büyük havalimanı olacak, Türkiye'nin en büyük projelerinden biri olan 3'üncü havalimanı inşaatının makine alım ihalesini kazandı. 2017 yılında tamamlanacak olan projenin iş makinası ihtiyacının önemli kısmı karşılanacak ve satış sonrası hizmetleri sunulacak. Borusan Makina ve Güç Sistemleri, gerçekleştirdiği yaklaşık 1.400 adetlik iş makinası

Türk Lirasının çok dalgalı bir seyir izlediği, jeopolitik ve makroekonomik risklerin arttığı bu yılda, Borusan Grubu olarak cirosal bazda bir önceki yıla göre yüzde 9 büyüyerek konsolide ciromuzu 4,5 milyar dolara çıkardık.

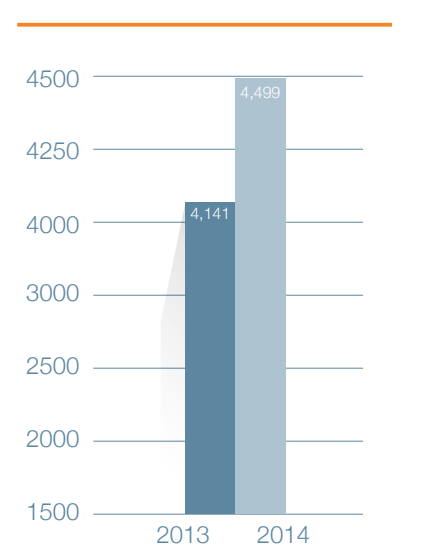
satışıyla 2014 yılında da Türkiye pazarında cirosal bazda pazar liderliğini korudu. Caterpillar distribütörlüğünü yürüttüğümüz, yabancı pazarlardan Kazakistan'da ise devalüasyon sonrası yüzde 20 değer kaybeden Kazak tengesi ve düşük seyreden emtia fiyatları sebebiyle ekonomik açıdan durgun bir yıl oldu.

Öte yandan, temsilciliğimiz madencilik pazarını domine ederek rekor bir pazar payına ulaştı ve Kazakistan operasyonumuz dünyadaki 186 temsilcilik arasından en iyi Caterpillar temsilcilerinden biri seçildi. Azerbaycan iş makineleri pazarında ise bir önceki yıla göre yüzde 34 büyüme gerçekleştirerek yine lider oldu. Borusan Makina ve Güç Sistemleri, faaliyet gösterdiği iç ve dış pazarlardaki daralma ve olumsuz gelişmelere karşın, konsolide cirosunu yaklaşık 900 milyon dolarda korudu.

Konsolide FAVÖK (Milyon Dolar)



Net Satışlar (Milyon Dolar)



2014 yılında **Borusan Lojistik**, müşterilerine verdiği hizmetlerde yakın ve hızlı olmak hedefini benimseyerek yalınlaşma ve verimliliği ön plana çıkardı, müşterilerine daha esnek çözümler sunmaya ve inovasyon projelerine ağırlık verdi. Gemlik'teki 13 bin TEU kapasiteli büyük konteyner gemilerine ev sahipliği yapabilen, 400 bin TEU konteyner ve 250 bin araç elleçleme kapasitesine sahip limanımızda, teknolojiye yapılan yatırımlarla hizmetlerde hız, verimlilik ve operasyon kapasitesinde artış sağlanarak müşterilerimize değer yaratıldı. Balnak markası ile gerçekleştirilen uluslararası taşımacılık faaliyetlerinde, Avrupa'da bulunan 100'den fazla yetkili acente ile sahip olduğumuz güçlü küresel işlem hacmine, Bağımsız Devletler Topluluğu ve Ortadoğu hatlarının eklenmesiyle daha yaygın bir erişime ulaşıldı.

2012 yılı içinde KOBİ'leri ve onların yüklerini taşıyacak nakliyecileri Borusan Lojistik güvencesiyle online platformda buluşturup güvenli, hızlı ve optimum maliyetli hizmet önerisi sunarak kara taşımacılığı sektörüne inovatif bir yaklaşım getiren ETA'ya (Elektronik Taşımacılık Ağı), 2014 yılında 1.000 yük sahibi ve 2.000 kamyon taşımacılığı esnafı yeni üye katılımı sağlandı.

Türkiye'nin ilk "çok markalı ikinci el otomobil platformu" olan ve açık artırma konusunda dünyanın lider şirketlerinden Manheim (ABD) ile ortak **Borusan Manheim**, 2014 yılında bayi üye sayısını yüzde 30 oranında arttırarak 3.500 üyeye ulaştı. Toplam müşteri adedini yüzde 29, iş hacmini ise yüzde 14 arttırmayı başaran Manheim, ikinci el araç portföyünü genişleterek satışlarını ivmelendirmek için son kullanıcılardan direkt araç satın alma yapan Otomax.com'u kurdu.

Önde gelen otomobil markalarının supap tedarikçisi ve Türkiye'nin en büyük supap üreticisi olan **Supsan**, 2014 yılında 4,9 milyon adetlik satış hacmiyle 23 milyon dolar ciro yarattı. Rusya'ya ihracata başlayan şirketimiz, Daimler CNG motor ve Volvo kamyonlarını da müşteri portföyüne kattı.

70'inci yılımızı kutladığımız 2014'te aynı zamanda geleceğimizi inşa etmek için 5 yıllık stratejik planlarımız dahilinde, 2019 hedeflerimizi belirledik.

Borusan EnBW Enerji ise 2014 yılında da 2020 yılında 2.000MW'lık portföye sahip olma vizyonu ile yatırımlarına hız kesmeden devam etti. 2012 yılında yatırım kararı alınan ve 2013 yılında temeli atılan Balabanlı RES (Tekirdağ, 50 MW) projesi, planlanandan iki ay önce tam kapasite devreye alındı. 2013 yılında yatırım kararı alınan Avrupa'nın en büyük karasal rüzgar enerjisi yatırımı olan 207 MW'lık rüzgar enerjisi santrali paket projelerinin (Fuat RES, Harmanlık RES, Mut RES ve Koru RES projeleri ile işletmede olan Bandırma RES'in kapasite artışı) yatırımlarına başlandı. Borusan EnBW Enerji, TÜV NORD Teknik Kontrol ve Belgelendirme Şirketi'nin gerçekleştirmiş olduğu denetimler sonucu "Gönüllü Yeşil Elektrik Sertifikası"nı Temmuz ayı itibarıyla alarak yüzde 100 yeşil enerji tedarik ettiğini belgeleyen ilk Türk enerji şirketi oldu.

Grubumuzun önemli odak alanı olan yeni ürün, hizmet ve iş modelleri geliştirme faaliyetlerimiz kapsamında 2014 yılında toplam 35 farklı iş fırsatını değerlendirdik. 5 milyon dolarlık bütçe ayırdığımız bu fırsatlardan birçoğunu iş modeline çevirerek ticarileştirme yolunda ilerledik ve odaklı çalışmalarımız neticesinde 7 projemizi kuluçka aşamasına aldık. Yılsonuna gelindiğinde ise 7 farklı şirketimizde 50'nin üzerinde yürüten yeni ürün, hizmet ve iş modeli geliştirme projemiz oluştu.

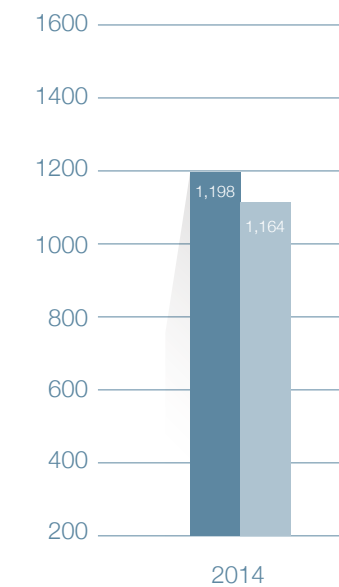
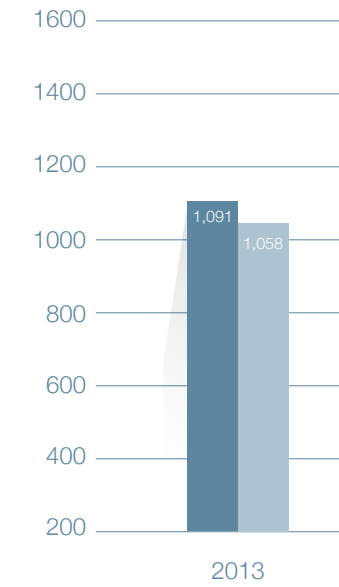
Grubumuzdaki yeni ürün, hizmet ve iş modelleri geliştirme çalışmalarımızı ivmelendirecek Ar-Ge konusunu gündeme alarak, bugün ve yarın Grup şirketlerimizin rekabet avantajına katkıda bulunacak yetkin bir ortak Ar-Ge Merkezi kurmaya karar verdik. Holding'e bağlı olarak kuracağımız ortak Ar-Ge Merkezi şirketimizi 2015 yılında hayata geçirmek için yol haritamızı çıkararak gerekli altyapı çalışmalarını tamamladık. Bu süre zarfında aynı zamanda, üniversitelerle işbirliklerimizi arttırmaya yönelik adımlar atarak; üniversitenin kaynaklarına, veri havuzlarına ve akademisyenlere yakın olmak amacıyla İ.T.Ü. Arı Teknokent'te yerimizi aldık.

Konsolide ciromuzu yüzde 9 büyüttüğümüz bu yılda, faaliyet gösterdiğimiz sektörlerde, çelik fiyatlarının düşmesi, Türkiye ve yabancı iş makineleri pazarlarımızdaki daralmalar, lojistik sektöründe giderek baskılanan karlılık seviyeleri gibi olumsuz gelişmeler sebebiyle, 2014 yılını 2013 ile paralel operasyonel kar elde etmemize karşın, bizi tatmin etmeyen kar seviyesiyle kapattık.

Yıl içinde Teksas'ta üretime başlayan kaya gazı sondaj borusu üretim tesisinin yatırımı, daha az sermaye ve daha fazla banka borcuyla piyasa ile uyumlu rasyolarla gerçekleştirdiğimiz enerji

Konsolide İşletme Sermayesi
ve Net Finansal Borç

● Konsolide İşletme Sermayesi
● Net Finansal Borç



ve distribütörlük işlerimizdeki kiralama filosu yatırımları sebebiyle 2014 yılında borçlanmamız yüzde 10 arttı. Faaliyet gösterdiğimiz önemli iki ülkedeki devalüasyonlara rağmen kur riskimizi başarıyla yönettik.

2015 yılında alıştığımız büyüme tempomuzu korurken, özellikle lojistik ve iş makineleri işlerimizde müşterilerimize verdiğimiz hizmetlerde daha yakın ve daha odaklı olmak hedefiyle 2014 yılında temellerini attığımız iş yapış şekillerimizdeki yapısal dönüşümler ve tüm işlerimizde müşterilerimizin ihtiyaçlarından yola çıkarak geliştirdiğimiz yeni yaklaşım sayesinde karlılığımızı da önemli derecede arttırmayı hedefliyoruz.

70'inci yılımızı kutladığımız 2014'te aynı zamanda geleceğimizi inşa etmek için 5 yıllık stratejik planlarımız dahilinde, 2019 hedeflerimizi belirledik.

Grup şirketlerimizin hali hazırda faaliyet gösterdiği sektörlerden bağımsız, var olmak istediğimiz müşteri segmentleri ve iş tiplerinden yola çıkarak, Borusan Grubu portföy vizyonu ve stratejisini oluşturduk. Bu doğrultuda, Grup portföyümüzde temelde aşağıdaki iki alanda farklılaşmış ve başarıya ulaşmış işlerin yoğunluğunun artmasına her zamankinden daha fazla önem ve öncelik veriyor olacağız. Bu alanlar, entegre, entelektüel kapabilite ve uzmanlaşmış mühendislik bilgisi gerektiren ürünler, hizmetler ve çözümler sağlayabilen işler ile belirli ortak bir ihtiyaç içerisindeki toplulukların bu ihtiyaçlarını hızlı, basit ve düşük maliyetli bir şekilde karşılayabilmelerine olanak tanıyan "pazar platformları" yaratan işlerdir.

Borusan Grubu olarak, son yıllarda hemen hemen tüm iş kollarımızda bu yöne doğru ilerlememizi sağlayacak aksiyonlarımızı önceliklendirip hayata geçirmeye başladık. Yaptığımız stratejik yatırımlar ve 2012'den bu yana hızlı ve kararlı adımlarla sürdürmekte olduğumuz yeni ürün geliştirme ve inovasyon çalışmalarımıza ek olarak, 2019'a doğru yol alırken daha müşteri odaklı, daha yalın ve daha atik bir kurum iklimi yaratmak için en temel önceliklerimizden biri olan organizasyonel

gelişim konusunda da adımlar atmaya başladık.

Grubumuzun 80'inci yılını kutlayacağı 2024 yılına geldiğimizde büyüyen, yüksek karlı, bulunduğu pazarları domine eden ve inovatif şirketlerden oluşan, en iyi yeteneklerin yükselebileceği bir kültüre sahip, başarılı ve sorumlu bir Borusan yaratmak için, bu yeni dönemin ilk yılı olan 2015 yılında da tüm paydaşlarımızın katkısıyla var gücümüzle çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Bizi bugünlere taşıyan tüm hissedarlarımıza, müşterilerimize ve tüm Borusan çalışanlarına yürekten teşekkürlerimi sunarım.

Saygılarımla,

Agah Uğur
Grup CEO
Borusan Holding



Borusan Dünyası

70 yıllık köklü ve güçlü sanayi grubu Borusan, faaliyet gösterdiği çelik, distribütörlük, lojistik ve enerji sektörlerinde istikrarlı büyümesini sürdürmektedir.

Borusan Grubu'nun stratejisi, Türkiye ekonomisine katma değer yaratmaya devam ederken, yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirmeye odaklı, ufkü dünya pazarlarına açık bir vizyona sahip, faydalı bir kurum olma üzerine kuruludur.

Borusan, 7 bini aşkın çalışanıyla bugün ABD, Asya ve Avrupa olmak üzere 3 kıta ve 11 ülkeden oluşan geniş bir coğrafyada faaliyet göstermektedir. Grup şirketleri, her biri sektöründe lider olan uluslararası ortaklarıyla üretim, hizmet ve sanayi alanında katma değer yaratmaktadır.

Borusan Grubu'nun başarılı gelişiminin ardında güçlü bir kurumsal iş kültürü yer almaktadır. Grubun merkezi yönetimi, Borusan Holding ve Borusan Danışmanlık tarafından yürütülmektedir.

Borusan Holding, sağladığı stratejik liderlikle hissedara sağlanan değerlerin artırılmasından sorumludur. Bu doğrultuda, Borusan Grubu'nun yönünü, değerlerini, çalışma düzenini tanımlayan; portföyündeki işleri derinlemesine bilip portföy ve risk yönetimi, strateji, iş geliştirme, insan, para, inovasyon ve itibar konularına odaklanarak yönlendirici, destek verici ve kontrol edici rol üstlenen odaklı bir yapıdır.

Grubun yatırım stratejisi ve yönetimini üstlenen Borusan Holding, 'yenilikçi rekabet'in bir iş kültürü ve organizasyon ikliminin değişmez bir parçası haline dönüşmesi için yol haritası çizmekte ve bu iş yapış şeklinin yayılımını sağlamaktadır.

Aynı zamanda liderlik ve kontrol açısından öncü rolü üstlenen Borusan Holding, ortaklar ve diğer sosyal paydaşlarla ilişkilerin yönetilmesi, kaynakların etkin kullanılmasını sağlamaktadır.

Kurumsal merkezin bütünleyici diğer tüm fonksiyon ve hizmet alanları, grup bazında önemli ekonomik avantaj ve verimlilik sağlayarak sinerji yaratmak, ortak hizmet süreçlerini yönetmek üzere, Borusan Danışmanlık şirketi altında konumlandırılmaktadır.

Bu çerçevede Borusan Danışmanlık; Bilgi Teknolojileri, Merkezi Satınalma, Kurumsal Risk Yönetimi, Hukuk ve Kurumsal Sekreteryaya gibi ana fonksiyonlarda, grubun stratejik hedeflerine erişimini ve iş sonuçlarını destekleyecek uzmanlıkları sağlamak ile optimum maliyet ve maksimum verimlilikle ilgili süreçleri yönetmekle sorumludur. Yaratılan ekonomik değerle birlikte bu süreçlerdeki risklerin etkin yönetimi, mevzuat değişikliklerine uyum, gerekli sertifikasyonların alınması ve benzeri bütünleyici faaliyetler önceliklidir.

Gruba yönelik hizmetlerle beraber Holding ve bağlı şirketlerinin mali ve idari süreçlerinin yönetimini de üstlenmiştir. Aynı zamanda Grup genelinde Yalın 6 Sigma, sürdürülebilirlik, kurumsal sosyal sorumluluk projeleri gibi ana inisiyatiflerini de yönetmektedir.

Yöneticiler



BARIŞ KÖKOĞLU
Borusan Holding, CFO

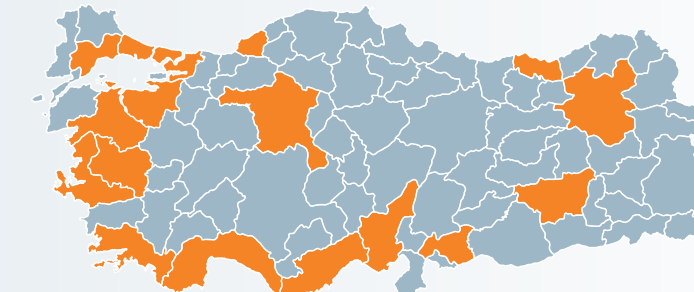
LALE ERGİN
Borusan Holding, Stratejik Planlama, İnovasyon ve İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı

SEMRA AKMAN
Borusan Holding, İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı

CANAN ERCAN ÇELİK
Borusan Danışmanlık, Yönetim Kurulu Başkanı
ALİ FUAT ÇÖTELİOĞLU
Borusan Danışmanlık, Bilişim Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı

Adana
Ankara
Antalya
Bursa
Balıkesir
Diyarbakır
Erzurum
Gaziantep
İstanbul

İzmir
Kocaeli
Manisa
Mersin
Muğla
Tekirdağ
Trabzon
Zonguldak



Borusan Kocabiyik Vakfı

“Memlekete gönül
borcumuzu öduyoruz”

Kurucumuz ve Onursal Başkanımız merhum Asım Kocabiyik’in önderliğinde bu topraklarda doğup büyüyen ve 2014 yılında 70. kuruluş yıldönümünü kutlayan grubumuzun bugün önündeki temel hedef faaliyet gösterdiği alanlarda sektörlerinde lider ve dünya pazarlarında etkin küresel bir iş kuruluğu olmak. Bu hedef için çalışırken en temel düsturlarımızdan biri kurucumuzun “Bu memlekete gönül borcum var. Hayatım boyunca onu ödemek için çalıştım” sözleri oldu. Borusan Holding toplumsal sorumluluk faaliyetlerinin genel çerçevesini de bu düstur oluşturuyor. Borusan Holding’in toplumsal sorumluluk faaliyetleri, eğitim, kültür sanat ve kadını güçlendirme konularına odaklanıyor.

Bu alanlardaki toplumsal faaliyetlerin tamamı etkin ve sürdürülebilir bir biçimde yönetilmesi bakımından 1962 yılında kurulan Borusan Kocabiyik Vakfı (BKV) çatısı altında yapılandırıldı. Borusan Holding başlangıçta toplumsal faaliyetlerini eğitim alanında yoğunlaştırdı, sonrasında başta Borusan İstanbul Filarmoni Orkestrası (BİFO), kültür yayınları ve çağdaş sanat müzesi (Borusan Contemporary) olmak üzere kültür sanat faaliyetlerini genişletti, son yıllarda ise birinci önceliğini kadını güçlendirme / toplumsal cinsiyet eşitliği konusuna verdi. Bu süreç içerisinde, 2008 yılında Borusan çalışanlarının gönüllü girişimi ile kurulan Okyanus Gönüllü Borusanlılar Platformu da önemli ve özgün bir diğer toplumsal sorumluluk faaliyet alanı olarak ortaya çıkmakta.



Borusan Kocabiyik Vakfı

Borusan Kocabiyik Vakfı bir yandan ülke için değer yaratarak büyümesini sürdürürken; bir yandan da devletin kaynaklarının yeterli olmadığı alanlarda topluma katkıda bulunmayı kendine misyon edindi. Eğitim, kültür sanat ve kadını güçlendirme odaklı sosyal sorumluluk projeleri olmak üzere üç temel alanda çalışmalarını sürdürüyor. Toplumsal sorumluluk faaliyetlerine 2014 yılında 15 milyon dolar ayrıldı.

Eğitim Faaliyetleri

Başta Borusan Otomotiv Zehra Nurhan Kocabiyik İlköğretim Okulu, Gemlik Borusan İlköğretim Okulu, Borusan Asım Kocabiyik Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi, Kocaeli Üniversitesi Asım Kocabiyik Meslek Yüksek Okulu, Uludağ Üniversitesi Asım Kocabiyik Meslek Yüksek Okulu olmak üzere, Borusan Holding bugüne kadar birçok eğitim kurumu inşa etti. Bu eğitim kurumlarının bazılarında da halen destek vermeye devam ediyor veya kamu yönetimi ile yapılan sözleşmeler gereği tüm ihtiyaçlarını karşılıyor. Bunun dışında 2014 yılında BKV tarafından 131 gencimize gerek yurt için gerekse yurt dışında eğitimlerine destek olmak üzere burs sağlanıyor.



Borusan Sanat

Borusan Sanat, 1999 yılında Güler Aykal öncülüğünde kurulan ve bugün bünyesindeki Türkiye'nin en iyi müzisyenleri ile Avrupa'nın önde gelen senfoni orkestralarından biri olmaya aday **Borusan İstanbul Filarmoni Orkestrası'nın (BİFO)** yanı sıra, Borusan **Quartet, Borusan Çocuk Korosu** ve internetten klasik müzik yayını yapan **Borusan Klasik** radyosu faaliyetlerini sürdürüyor.

Borusan Sanat, elliyi aşkın ülkenin üye olduğu ISCM'nin (Uluslararası Çağdaş Müzik Derneği) Türkiye temsilcisi ve altmışı aşkın ülkenin üyesi olduğu IMC'nin (Uluslararası Müzik Konseyi) Avrupa ayağı olan EMC'nin (Avrupa Müzik Konseyi) resmi üyesidir.

2014'te 15. kuruluş yıldönümünü kutlayan ve Türkiye'nin ilk özel filarmoni orkestrası olan BİFO, 2014'te dünyanın en saygın ve büyük klasik müzik festivallerinden BBC Proms'a davet edildi. BİFO, Sürekli Şefi ve Sanat Yönetmeni Sacha Goetzel'in şefliğinde dünyaca ünlü Royal Albert Hall'da altı bin kişinin ayakta alkışladığı bir konser verdi. Konserle eşzamanlı olarak BİFO'nun merakla beklenen üçüncü CD'si Rimsky-Korsakov, Balakirev, Erkin, Ippolitov-Ivanov da müzikseverlerin beğenisine sunuldu ve önceki kayıtlarında olduğu gibi eleştirmenlerden olumlu not aldı.

Her ay düzenli olarak verdiği konserlerle yılda yaklaşık 25 bin izleyiciye ulaşan BİFO, 2014'te "BİFO ile Barış İçin Müzik" adında dört konserlik özel bir etkinliği klasikseverlere sundu. Borusan Sanat ve Barış İçin Müzik Vakfı işbirliğiyle 13-19 Aralık tarihleri arasında düzenlenen "BİFO ile Barış İçin Müzik" etkinliğinin geliri doğrudan çocuklara klasik müzik eğitimi olanağı sunmayı ve

barışın sesini müzikle duyurmayı hedefleyen Barış İçin Müzik Vakfı'na aktarıldı.

2006 yılında başlayan ve geleneksel bir etkinliğe dönüşen BİFO "Özel Konser"nin 2014 yılındaki konuk şefi yine tanınmış sinema ve tiyatro oyuncusu, yazarı ve yönetmeni Ali Poyrazoğlu oldu. Düzenlenen bu "Özel Konser"ler sayesinde bugüne kadar 19 genç müzisyen yurt dışında yüksek öğrenim görme olanağına sahip oldu.

Borusan Sanat ayrıca, mimar ve fotoğraf sanatçısı Ahmet Ertuğ ile Borusan Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Kocabıyık'ın ortak projesi olan ve ağırlıklı olarak Osmanlı, Bizans, Roma ve Helenistik döneme dair akademik metinler ve özel olarak çekilmiş fotoğrafların yer aldığı koleksiyon değeri olan kitaplar hazırlayan **Ertuğ & Kocabıyık Yayınları'nın** koordinasyon merkezi olarak görev yapıyor.

2014 yılında, Ertuğ & Kocabıyık Yayınları'nın son kitabı "Ancient Theaters of Anatolia" yayımlandı. Kitap, diğer pek çok yayınındaki gibi Oxford Üniversitesi'nde Klasik Arkeoloji profesörü ve Türkiye'deki Aphrodisias kazılarının başkanı olan R.R.R. Smith'in metinleri ve Ahmet Ertuğ'un fotoğraflarından oluşuyor. Kitabın fotoğrafları son derece iyi korunmuş tiyatroları benzersiz detaylarıyla ortaya koyuyor.

Borusan Contemporary 'den 6 Ayrı Sergi

Borusan Holding Yönetim Merkezi'nin faaliyet gösterdiği Rumelihisarı'ndaki Yusuf Ziya Paşa Köşkü, 100'üncü yaşında **'Borusan Contemporary'** adıyla çağdaş sanat eserlerinin sergilendiği bir yapıya dönüştürüldü. Hafta içi Borusan Holding'in ofis çalışmalarını sürdürdüğü Perili Köşk'te, hafta sonları Borusan Contemporary birbirinden yenilikçi sergileri sanatseverlerle buluşturuyor.

Borusan Contemporary'nin 2014 yılı programında koleksiyon seçkilerinin yanı sıra farklı medya ve kavramsal içerikte sergiler sanatseverlerle buluşmaya devam etti.

Borusan Contemporary, 1 Mart – 1 Haziran 2014 tarihleri arasında John Gerrard'ın "Exercise" isimli sergisine ev sahipliği yaptı. Sergide; John Gerrard'ın eğlence, sanayi ve savaş sektörünün operasyonlarını mümkün kılan aynı yazılımı kullanan hareketli resim çalışmaları sergilendi.

Aynı dönemde küratörlüğünü Kathleen Forde'un yaptığı "Megaplex Üçlemesi" isimli sergi yer aldı. Sergide sanatçı Marco Brambilla'nın üç boyutlu film kolajları olan Creation (Megaplex) (2012), Evolution (Megaplex) (2010) ve Civilization (Megaplex) (2008) isimli eserleri yer aldı.

1 Mart -16 Kasım 2014 tarihleri arasında, Ortak Zemin: Toprak, Su, Hava başlığını taşıyan ve 2014-2015 yılları boyunca sürecek olan sergi dizisinin ilki "Ortak Zemin: Toprak" ile Borusan Çağdaş Sanat Koleksiyonu'ndan eserler sergilendi.

14 Haziran – 16 Kasım tarihleri arasında, ününü bir bakıma dünyadaki en önemli medya sanatı koleksiyonlarından birine sahip oluşuna borçlu olan SFMOMA'nın koleksiyonundaki birçok eserini San Francisco dışında görme imkânı sağlayan "West Coast Visions" isimli sergiyi düzenlendi. Küratörü, SFMOMA Medya Sanatları Küratörü Rudolf Frieling olan sergide sanatçı Jeremy Blake, Bill Fontana, Doug Hall, Steina ve Bill Viola'nın eserleri sergilendi.

Borusan Contemporary'deki sergilere paralel olarak düzenlenen atölyeler 2014 yılında da devam etti. Yıl boyunca yapılan atölyeler, hem çocukları hem de yetişkinleri sanatla buluşturdu.



Kadının Güçlendirilmesi

Borusan Holding kadının sosyal ve ekonomik arenada erkeklerle eşit haklara sahip olması gerektiğine inanıyor. Ülkemizde 37 milyon çalışan nüfus içinde sadece 7 milyon kadın bulunmakta ve üstelik her 5 kadından biri de yoksulluk sınırında yaşamak zorunda kalmakta.

Borusan Holding bu toplumsal sorunun çözümüne kendi payına düşen katkıyı sunmak üzere hem iç politikalarında kadın çalışanlarını destekliyor hem de kadınların iş yaşamına katılmalarını sağlayacak altyapı ve finansman destekleri geliştiriyor.

2014 yılı itibarıyla büyük ölçüde ağır sanayi alanında faaliyet gösteren bir grup olmasına rağmen kadın yöneticilerin oranı yüzde %15. Bunun dışında Borusan Holding, başta “Birleşmiş Milletler Kadını Güçlendirme İlkeleri” olmak üzere konu ile ilgili birçok protokol ve taahhütnamenin imzacıları arasında yer alıyor.

Annemin İşi Benim Geleceğim Projesi

Araştırmalar ülkemizde kadın istihdamının önündeki en önemli engellerden birinin çocuk bakımı konusu olduğunu ortaya koyuyor. “Annemin İşi Benim Geleceğim” adlı uzun soluklu bu proje bu çerçevede gerçekleştiriliyor.

Proje kapsamında Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı desteğiyle, Türkiye genelinde 10 ildeki 10 organize sanayi bölgesinde (OSB), 0-6 yaş grubu çocukların bakım ve okul öncesi eğitim hizmeti alacağı “Borusan Neşe Fabrikası” adı verilen kreş ve gündüz bakım evleri inşa edilmesi hedefleniyor. Böylelikle bir yandan kadınların OSB bünyesindeki işletmelerde istihdamı sağlanırken, diğer yandan da çocuklarına çağdaş bir eğitim fırsatı sunuluyor.

“Annemin İşi Benim Geleceğim” projesi ile ayrıca iş dünyasına bu alanda iyi bir örnek oluşturulması ve kamuoyunda konu ile ilgili daha yüksek bir farkındalık yaratılması amaçlanıyor. 2014 yılında proje kapsamında, “Borusan Neşe Fabrikası” olarak adlandırılan kreş ve gündüz bakım evlerinin ilki Temmuz ayında Adıyaman’da, ikincisi ise Kasım ayında Afyonkarahisar’da faaliyete geçti. Bu sayede 150 çocuk okul öncesi eğitim olanağından yararlanırken, anneleri de gönül rahatlığı ile organize sanayi bölgelerindeki işlerine dönebildiler.



Gemlik Borusan ve Afyonkarahisar Asım Kocabiyik Mikro Finans Şubeleri

“Annemin İşi Benim Geleceğim” projesi, 2014 yılında Türkiye İşveren Sendikaları Federasyonu (TİSK) tarafından düzenlenen Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ödülleri Yarışması’nda Kapsayıcılık Ödülü’nü kazandı. Yine bu bağlamda, Borusan Holding davet üzerine Birleşmiş Milletler Kadını Güçlendirme İlkeleri Liderlik Grubu’na seçilen ilk Türk şirketi oldu.



Borusan Holding girişimci kadınlara destek olmak amacı ile ilk Mikro Finans şubesini kurucusu ve Onursal Başkanı merhum Asım Kocabiyik henüz hayatta iken, 2009 yılında kendisinin doğum yeri Afyonkarahisar’da açtı. İkinci Mikro Finans Şubesi ise, 2013 yılında Borusan Holding’in liman dahil geniş bir sanayi kampüsü bulunan Bursa’nın Gemlik ilçesinde açıldı.

Her iki Mikro Finans şubesinde şimdiye dek 1.300 kadın girişimciye, kendi işlerini kurmaları veya geliştirmeleri için yaklaşık 3 milyon TL tutarında kredi desteği verildi. Sadece 2014 yılında mikrokredi desteği alan kadın girişimci sayısı ise 603.

Borusan Soma Dayanışma Fonu

SOMADA
SOMA DAYANIŞMA AĞI

Borusan çalışanlarının girişimiyle, Soma’da yaşanan maden faciasının ertesi günü, mağdur olan madenci ailelerine destek olmak için “Borusan Soma Dayanışma Fonu” adı altında bir bağış kampanyası başlatıldı. Borusan Holding ve Grup şirketlerinin de katılımı ile toplanan bu fon daha sonra maden faciasını yaşamış, eşlerini ya da babalarını kaybetmiş ailelerin, özellikle de çocukların, yeniden yaşama tutunabilmesi için sosyal ve psikolojik destek sağlamak amacı ile Afetlerde Psikososyal Hizmetler Birliği (APHB) tarafından geliştirilen SOMADA (Soma Dayanışma Ağı) projesini desteklemek için değerlendirildi. Proje kapsamında Borusan Soma Dayanışma Fonu ile Soma’nın merkezinde kurulan ilk psikososyal destek merkezinin kurulum ve işletme maliyeti karşılandı ve iki mobil ekip için araç tahsis edildi.



Bir Kurumsal Gönüllülük Girişimi: Okyanus Gönüllüleri

Okyanus Gönüllü Borusanlılar Platformu, 2008 yılında Borusan çalışanlarının bilgi ve becerilerini; eğitim, kültür-sanat, çevre ve insan hakları alanlarındaki toplumsal sosyal sorumluluk projelerinde gönüllülük yaklaşımıyla değerlendirerek katılımlarını sağlamak amacıyla kuruldu. Borusan Okyanus Gönüllüleri 2014 yılında 630 gönüllü Borusan çalışanı ile toplam 2861 saat gönüllülük projesi gerçekleştirdi, 26 sivil toplum kuruluşu ile toplam 52 etkinlik düzenledi. Gerek Borusanlılar gerekse Borusan Grubu şirketleri “memlekete gönül borcu” ödemek üzere faaliyetlerini kesintisiz olarak sürdürüyor.



Borusan Grubu

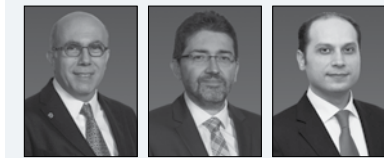
ÇELİK	DİSTRİBÜTÖRLÜK
BORU	İŞ MAKİNELERİ VE GÜÇ SİSTEMLERİ
- Borusan Mannesmann Boru Yatırım Holding - Borusan Mannesmann - BM Vobarno	- Borusan Makina ve Güç Sistemleri - Borusan Makina Kazakistan
- Borusan Mühendislik - Borusan İstikbal Ticaret	OTOMOTİV
YASSI ÇELİK	- Borusan Otomotiv - Borusan Oto - Borusan Otomotiv Premium Kiralama
- Borçelik - Kerim Çelik	- Supsan - Manheim Türkiye
LOJİSTİK	ENERJİ
- Borusan Lojistik - Borusan Logistics International	Borusan EnBW Enerji

BORUSAN MANNESMANN

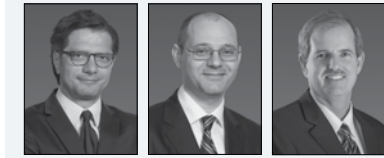
STRATEJİK KONUMLANDIRMA

- ❏ Katma değeri yüksek ürünlerde Türkiye pazarının lideri ve Avrupa'nın önde gelen çelik boru üreticilerinden biri
- ❏ Doğru coğrafyalarda yüksek katma değerli ürünlere yatırım yaparak kârlı büyüme stratejisine sahip küresel bir şirket
- ❏ Satışlarının yaklaşık %65'ini hedef ihracat pazarlarına yönlendirerek uluslararası düzeyde elde edilen rekabet gücü
- ❏ Kuzey Amerika sondaj ve kuyu borusu pazarının en büyük beş oyuncusundan birisi olma hedefi
- ❏ Otomotiv sektörüne yönelik özel borularda iç piyasada pazar lideri, ihracat pazarlarında ise önemli bir oyuncu olma hedefi
- ❏ Spiral kaynaklı boru satışlarında yüksek katma değerli yeni pazarlara açılma stratejisi
- ❏ Ürün dönüştürme çalışmalarıyla yüksek katma değerli ürünlere yatırım yaparak söz konusu pazarlarda hızlı ve kârlı büyüme stratejisi

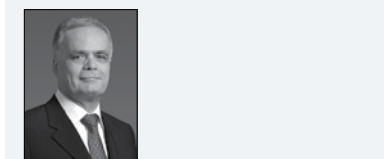
Yöneticiler



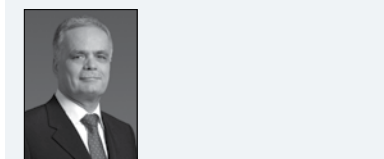
SEMİH ÖZMEN
İcra Kurulu Başkanı



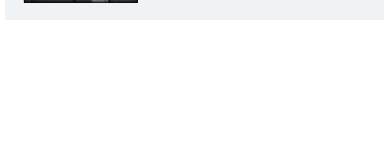
ZAFER ATABEY
İcra Kurulu Üyesi, Özel Boru ve Proje Segmenti Satış ve Satınalma



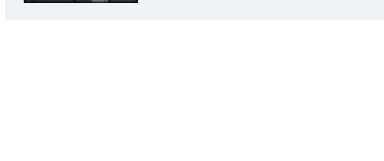
KAGAN ARI
İcra Kurulu Üyesi, Mali İşler, Strateji ve Yönetim Sistemleri



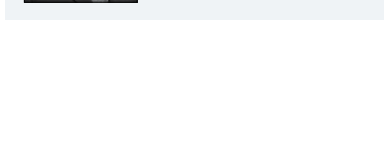
TAYLAN KARAGÜL
İcra Kurulu Üyesi, Standart Boru Satış ve Satınalma



HAKAN DUMAN
Üretim Direktörü, Gemlik Tesisleri



BUDDY BREWER
Genel Müdür, BMPipe US



EROL AKGÜLLÜ
Yatırımlar Direktörü, BMPipe US

Ürettiğimiz borularla, dünyanın dört bir yanında evleri ısıtan doğalgazı, tarlalara can veren suyu taşıyoruz.

BORUSAN MANNESMANN

2014 İŞ SONUÇLARI

2014 yılında birinci kalite ürün satışları bir önceki yıla kıyasla %20 oranında artış göstererek 699 bin ton seviyesine ulaştı, konsolide ciro ise aynı dönemde %20 oranında yükselerek 716 milyon dolar olarak gerçekleşti.

2013 yılında sondaj ve kuyu boruları satışının bağlı ortağımız BM Pipe US üzerinden satılmaya başlanması nedeniyle konsolide bazlı ihracat rakamlarında yaşanan düşüş 2014 yılında büyük ölçüde telafi edildi.

Ihracat odaklı büyümesine ivme kazanarak devam eden Borusan Mannesmann, 2014 yılında toplam birinci kalite satışlarının yaklaşık %65'ini ihracat pazarlarına yönlendirdi, toplam birinci kalite ihracat satış tonajı bir önceki yıla kıyasla %43 oranında artarken, bu borulardan elde edilen ciro ise 44% oranında artış gösterdi.

Otomotiv sektörüne yönelik çelik boru satışlarında 2013 yılında hem satış hacmi hem de kârlılık olarak son yılların en iyi sonuçlarının yaşanmasını takiben, 2014 yılında satış hacmi büyük ölçüde korundu, segment bazında kârlılık ise şirket tarihinin en yüksek seviyesine yükseldi.

Standart boru satışları bir önceki yıla kıyasla %29 oranında artış gösterirken, artışın büyük bir bölümü katma değeri yüksek borulardan elde edildi.

ABD petrol ve doğalgaz sondaj ve kuyu borusu pazarına hizmet vermek üzere gerçekleştirilen 150 milyon dolar tutarında ve 300 bin ton kapasiteli üretim tesisimiz üretim faaliyetlerine başladı.

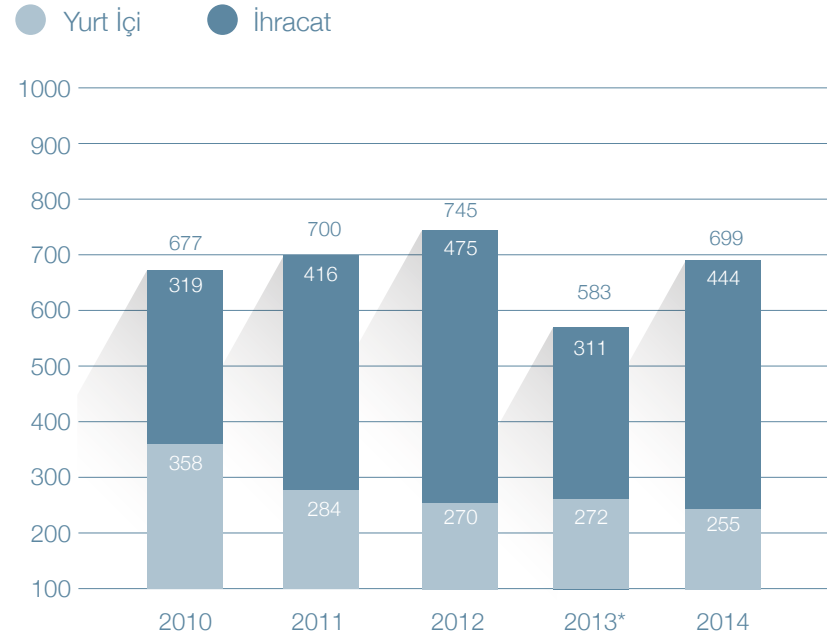
Liderliğini üstlendiğimiz üçlü konsorsiyum, (Borusan Mannesmann, Erciyas Boru ve Noksel Boru) Hazar Bölgesi'nden çıkarılan doğal gazı Türkiye üzerinden Avrupa'ya taşıyacak 1.900 kilometrelik Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı Projesi'nin (TANAP) toplam boru talebinin yaklaşık %30'una denk gelen boru miktarını tedarik etmeye hak kazandı. Konsorsiyumun toplam kontrat bedeli 420 milyon dolar olup, boru sevkiyatının 2015 yılında başlaması planlanıyor.

Stratejik büyüme alanlarımızdan olan büyük çaplı enerji hat borularına yönelik ABD'nin Texas eyaletinde inşa edilecek toplam 449 km uzunluğunda ve 130 milyon dolar kontrat bedelli boru hattı projesi ihalesi kazanıldı. Borusan Mannesmann tarihinde çelik boru tedariki sağlanacak en uzun boru hattı olacak bu proje, 2012 yılında Gemlik'te tamamlanan H2S yatırımından sonra 24,5 metre uzunluğunda boru tedarik edilecek ilk proje olup, sevkiyatının 2015 yılında tamamlanması hedefleniyor.

Yeni ürün ve yeni pazar geliştirme önemi her geçen gün daha fazla özümseyen Borusan Mannesmann, 2013 yılı cirosunun yaklaşık %6'sına tekabül eden yüksek katma değerli yeni ürün satışlarını, 2014 yılında %17'ye çıkardı.

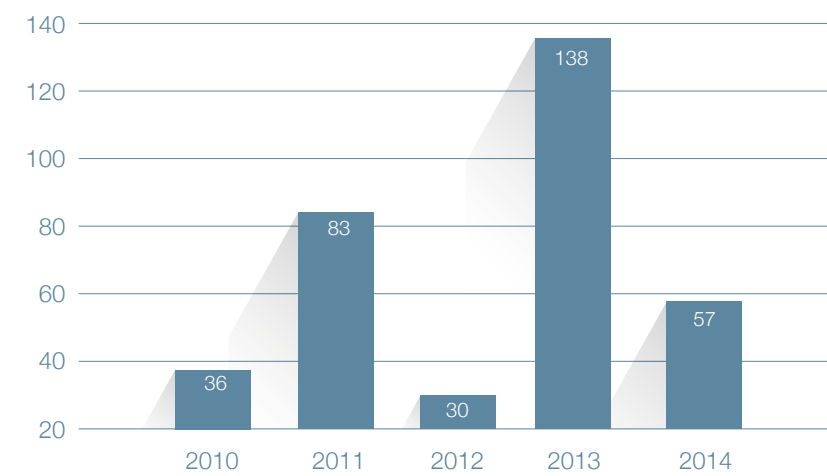
OPERASYONEL BİLGİLER

Birinci Kalite Ürün Satışı (Bin Ton)



*Petrol ve doğalgaz çıkarımında kullanılan sondaj ve kuyu boruları 2013 yılı itibarı ile bağlı ortağımız BM Pipe US üzerinden satılmaya başlanmış bu nedenle konsolide bazlı ihracat rakamlarımızda 2012 yılına kıyasla bir düşüş yaşanmıştır. 2014 yılında bu düşüş büyük ölçüde telafi edilmiştir.

Yatırımlar (Milyon Dolar)

70 YILLIK
DOSTLUKLAR

TİRYAKİLER GRUP
MEHMET TİRYAKİ
Yönetim Kurulu Başkanı



Borusan denildiğinde
aklıma güvenilirlik geliyor.

Biz Tiryakiler Grup olarak 40 yıldır otomotiv yan sanayi sektöründe faaliyet gösteren köklü bir firmayız. Borusan'ın kurucusu Asım Bey de, kurucumuz İsmail Tiryaki de ülkede civatanın dahi üretilmediği yıllarda, geleceğin sanayide yattığını görüp girişimci olmaya cesaret etmişler. Bu da onların vizyonerliğini gözler önüne seriyor. Ülkemizde Asım Bey gibi 10-20 tane daha girişimci olsa, herhalde ülkemizin başta istihdam olmak üzere birçok sorunu halledilmiş olurdu.

Borusan Grubu'yla ilk tanışmamız yedek parça yaptığımız 70'li yıllara dayanıyor. O yıllarda yedek parça ticareti yaparken Supsan Motor Supaplarının ticaretini yapıyorduk. 1988'den itibaren de Borusan Mannesmann ile çalışmaya başladık.

Borusan denildiğinde aklıma güvenilirlik geliyor.

Güvenilirlikten kastım şu: Borusan Grubu

bugüne kadar bize ne söz veriyse yaptı. Sadece yapabileceklerinin sözünü verdiler, söz verdikleri şeyi de yaptılar. Bu çok önemli.

Borusan Mannesmann teknolojik işbirliği de yapabildiğimiz bir firma. Örneğin biz burada hafifletme gibi teknik özellik gerektiren ihtiyaçlarımızı söylediğimiz zaman Borusan bunu dikkate alıp bizimle o projelerde el ele çalışıyor. Bizim Ar-Ge'miz ile Borusan mühendisleri birlikte o ürünü geliştiriyor.

Borusan'ın bizdeki yeri bir tedarikçinin ötesinde. 1988 yılından beri, yaklaşık 30 yıldır Borusan ile çalışıyoruz. Borusan "Burası bizim evimiz, çat kapı gidebiliriz" hissini bizlere yaşıyor. Bu firma, bu kurum 30 yıldır bize karşı söz verdiği her şeyi yaptı. Bu insana güven telkin ediyor.

BORUSAN MANNESMANN

KURUMSAL BİLGİLER

Borusan Mannesmann

Faaliyet Alanı

İç piyasa ve ihracat pazarlarına yönelik çelik boru üretimi ve satışı

Üretim

- 4.6 mm ile 3,048 mm arasında değişen çapları ve 0.7 mm ile 25.4 mm arasında değişen et kalınlıklarıyla ürün yelpazesinde yer alan 4,000 farklı boru çeşidi
- Ürün gamı içinde; su boruları, genel amaçlı borular, doğalgaz ve petrol hat boruları, sanayi boru ve profilleri, yapı boruları, sondaj boruları, kazan boruları ve spiral kaynaklı borular
- Avrupa'da sadece Borusan Mannesmann'da bulunan, petrol ve doğal gaz hatlarında kullanılan büyük çaplı hat boru tesisi.
- Su, doğal gaz ve petrol iletim hatları için 508 mm - 3,048 mm dış çap aralığında spiral kaynaklı çelik boru üretimi.
- PE, FBE, PP, Epoksi ve Beton kaplama çeşitleriyle özel müşteri taleplerine hizmet sunabilme olanağı

Üretim Kapasitesi

- Yaklaşık 800 bin ton boyuna kaynaklı çelik boru ve 250 bin ton spiral kaynaklı çelik boru olmak üzere 1 milyon ton seviyesini aşan üretim kapasitesi

Hizmet Verilen Sektörler

- Boyuna kaynaklı çelik boruda geniş ürün çeşidiyle inşaat, enerji ve otomotiv sektörlerine yönelik kaliteli hizmet anlayışı
- Spiral kaynaklı çelik boruda yurt içi ve yurt dışı su, petrol ve doğalgaz hat projelerini kapsayan altyapı işleri

Hizmet Noktaları

- Bursa-Gemlik ve İstanbul-Halkalı üretim tesisleri
- 100 bayi

BM Pipe US

Üretim Kapasitesi

- Yıllık 300 bin ton kuyu ve sondaj borusu üretim ve işleme kapasitesi
- 500.000 m2 alan üzerine kurulu fabrika

Hizmet Verilen Sektörler

- Kuzey Amerika sondaj ve kuyu borusu ve hat borusu pazarları

Hizmet Noktası

- Houston, Teksas ABD'de üretim tesisi

BM Vobarno

Üretim Kapasitesi

- Yıllık 28 bin ton soğuk çekme boru üretim kapasitesi
- 29.000 m2 kapalı alan üzerine kurulu fabrika
- Dış çapları 20 mm ile 140 mm arasında değişen katma değerli özel çelik borular

Hizmet Verilen Sektörler

- Avrupa ülkelerinde otomotiv sektörüne yönelik imalat

Hizmet Noktası

- Vobarno İtalya'da üretim tesisi

Borusan İstikbal Ticaret

- Borusan Grubu'nun ilk şirketi
- Halen Borusan Grubu'nun yassı çelik ve çelik boru ihracatını gerçekleştiren şirket
- Dış ticaret sermaye şirketi statüsünde

70 YILLIK
DOSTLUKLAR

PERİ KALIP
AZİZ AYHAN AKPINAR
Genel Müdür



Peri Kalıp, kalıp ve iskele sektöründe faaliyet gösteren bir firma. Merkezimiz Almanya başta olmak üzere, dünyanın 62 ülkesinde kardeş şirketimiz var ve bu sektörde global pazar lideriyiz. Bunu koruyabilmek için inovatif ve teknik anlamda rakipsiz ürünler sunmalısınız. Her tedarikçiden hammadde alabilmemiz mümkün değil. Hammadde normlarımız var. Sadece borunun çapı, et kalınlığı şeklinde değil, içindeki silisyum, magnezyum miktarına kadar her şeyle ilgileniyorlar. İhtiyacımız olan hammaddeyi, istediğimiz koşullarda temin edebilecek bir şirket olduğu için Borusan Mannesmann'ı tercih ediyoruz.

Borusan'dan temin ettiğimiz ürünlerin neredeyse %90'ı bizim için özel yapılan ürünler.

isteyen bir firma, bunu karşılayabiliyorlar. Bizimle yol alırken edindikleri tecrübelerin, global bir oyuncu olurken onlara da faydası olduğunu düşünüyorum. Aramızda böyle bir kazan-kazan ilişkisi oluştu.

Pazarı domine edebilme, Ar-Ge, kalite kontrolü, üretim süreçleri gibi konularda Borusan'ın dünyaya entegre olduğunu düşünüyorum. Global bir oyuncu olmayı başardılar ve bu durumu iyi yönetiyorlar.

Amerika'da bir fabrika açabiliyor olması bunun en güzel göstergesi.

Borusan'dan içeriye ilk girdiğinizde aldığınız o havanın değişmemesi gerekiyor. Borusan'a girdiğinizde bu şirket bizim hissini yaşıyorsunuz, güven duyuyorsunuz. Borusan'dan istediğimiz ürünü, istediğimiz standartta, öngördüğümüz sürede temin ediyoruz, ürünle ilgili bir sıkıntı çıkarsa bizimle ilgilenen, birebir sahip çıkan, gerektiğinde inisiyatif alan insanlar görebiliyoruz. Bütün bunların, bu firmayı kuran Asım Bey'in taşıdığı, getirdiği kültürün bir sonucu olduğuna inanıyorum.

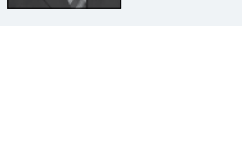


BORÇELİK

STRATEJİK KONUMLANDIRMA

- ❏ Türkiye'nin ilk özel yassı çelik üreticisi
- ❏ Türkiye'nin en büyük üretim kapasitesine sahip ve en modern galvanizli sac üreticisi
- ❏ Büyük sanayicilerin ana tedarikçisi
- ❏ Toplam 1,5 milyon ton kapasite
- ❏ Türkiye Sıcak Daldırma Galvanizli Sac Sektöründe pazar lideri
- ❏ Dünya çelik sektörü lideri ArcelorMittal ile stratejik ortaklık

Yöneticiler

**ERKAN KAFADAR***Genel Müdür***MESUT GÜNEY***İcra Kurulu Üyesi, Üretim ve Yatırımlar***OKAN AYDINGÜN***İcra Kurulu Üyesi, Mali İşler, Bilgi**Sistemleri ve Strateji***GÜVENÇ TEMİZEL***İcra Kurulu Üyesi, Tedarik Zinciri ve**İnovasyon***SINAN SÖZEN***İcra Kurulu Üyesi, Ticari Birimler*

Ürettiğimiz yassı çeliklerden üretilen sayısız eşyayla evlerde, ofislerde, sokaklarda yerimizi alıyor, hayata tanıklık ediyoruz.

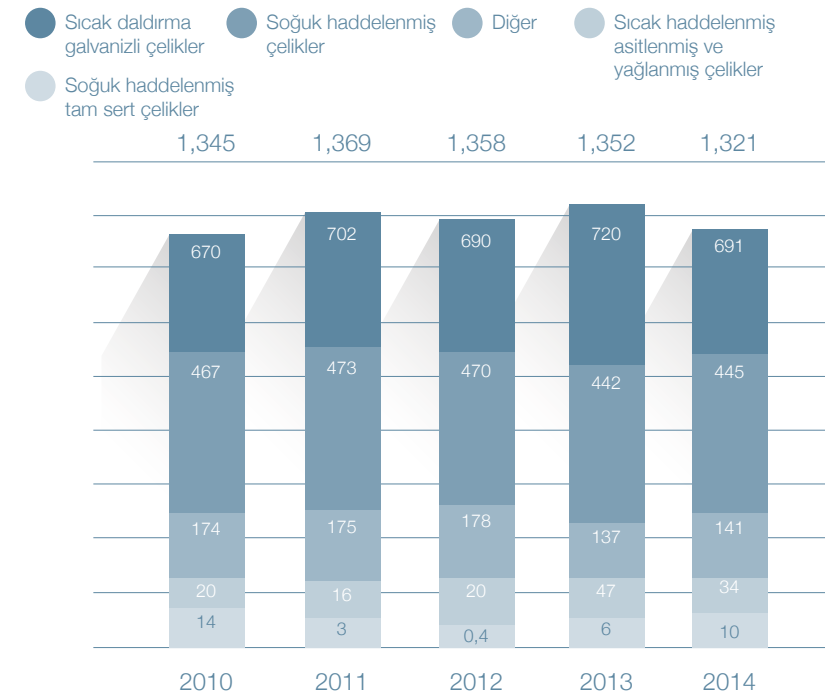
2014 İŞ SONUÇLARI

- Bursa Ticaret ve Sanayi Odası tarafından düzenlenen Ekonomiye Değer Katanlar - 2014 Ödülleri'nde Bursa Metal Sektörü birincisi ödülünü almaya hak kazandı.
- Borçelik Teknik Akademi 2014 yılı Mayıs ayında 18 eğitmeni ile eğitimlere başladı, 12 eğitim konu başlığında 8 ayda 87 seans eğitim ile 609 kişiye eğitim verildi, 67 personel sertifikalandırıldı. Bursa İl Milli Eğitim Müdürlüğü ile "Meslek Lisesi Öğretmenlerinin Eğitimi" projesi başlatıldı.
- Yeni ürün, yeni hizmet ve iş modelleri geliştirmeye daha fazla odaklandık. Inovasyon çalışmalarımız kapsamında 25 farklı proje üzerinde çalışarak 1 projemizi hayata geçirdik. TUBITAK 15501 Sanayi ARGE Projeleri Destek Programı kapsamında kabul edilen bu projemizin çalışmaları devam ediyor, başvurusu yapılan diğer projemiz de değerlendirme aşamasında.
- Otomotiv, Beyaz Eşya ve Radyatör sektöründeki sanayicilerin ana tedarikçisi konumundayız.
- Türkiye soğuk sac ve galvanizli sac ihracatının % 40'ına yakın bir kısmı Borçelik tarafından gerçekleştiriliyor.
- Otomotiv sektörüne yönelik en üst kalite beklentisine sahip görünür yüzey üretimlerinde, hatasız üretim ve müşterilerde sıfır sorun hedefimize uyumlu bir şekilde galvaniz ve yüzey kontrol hatlarımızda geliştirmeler gerçekleştirdik.
- Enerji verimliliği ve daha yüksek ürün kalitesi sağlayacak olan fırın yatırımlarımız devam ediyor. Fırınlarımızın 2015 yılı mayıs ayında devreye girmesi planlanıyor.
- 2014 yılında yeni ihracat pazarlarında aktif yer almaya başladık.
- Borçelik ISO 500 araştırma sonuçlarına göre Türkiye'nin 28. Bursa'nın 4. büyük sanayi şirketi konumunda.
- 2014 yılında 2,250 adet müşteri ziyareti ve teknik eğitim gerçekleştirildi.

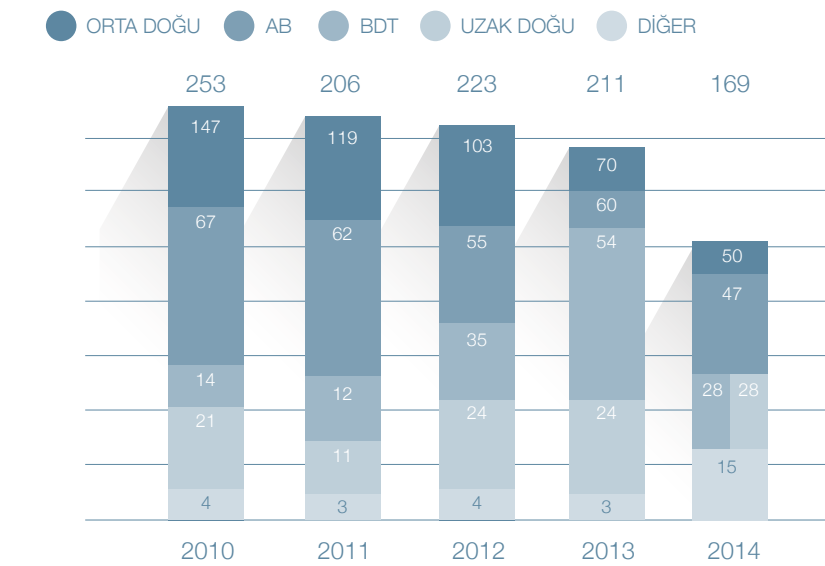


OPERASYONEL BİLGİLER

Toplam Satışlar (Bin Ton)



İhracat (Bin Ton)



KURUMSAL BİLGİLER

Üretim

- Sanayi hammadde girdisi olan sıcak daldırma galvanizli çelik, soğuk haddelenmiş çelik ve sıcak haddelenmiş (asitlenmiş ve yağlanmış) çelik gruplarında üretim
- Ticari, çekme, derin çekme, ekstra derin çekme, çift fazlı, fırında sertleşebilen, refosforize, HSLA (düşük alaşımli yüksek mukavemetli), emayelik ve yapı çeliği kalitelerinde üretim

Üretim Kapasitesi

- Toplam 1,5 milyon ton
- Kapasite dağılımı;
 - 600 bin ton soğuk haddelenmiş çelik
 - 900 bin ton sıcak daldırma galvanizli çelik

Hizmet Verilen Sektörler

- Borçelik'in iç pazardaki ana müşteri grupları, beyaz eşya, otomotiv ana ve yan sanayileri, panel radyatör, yapı, boyalı sac, boru - profil, ambalaj, metal eşya üreticileri ve çelik merkezleridir.

Hizmet Merkezi

Gemlik

İŞ ORTAĞIMIZ



70 YILLIK DOSTLUKLAR

TATA STEEL İSTANBUL
METAL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
STEPHAN FLAPPER
Genel Müdür



Doğada, bunun adı ortak yaşam, ancak gerçek hayatta biz buna "dostluk" diyoruz.

Borçelik, yüksek performansa, kaliteye ve hizmetlere sahip olan başarılı bir tedarikçi. Bir yandan ihtiyaçlarımızı anlayıp uygun çözümleri sunarken, bir yandan da bu rekabetçi sektörün taleplerini karşılamamızı sağlıyor.

Borçelik, şirketlerimizin başarısı için çok önemli bir çözüm ortağı. Geçtiğimiz yıllarda birlikte mükemmel bir ortaklık geliştirdik. Kurumsal düzeyde, Tata Steel ve Borçelik'in rakip olmasına rağmen, sağlam bir birliktelik kurduk. İki şirket de talepleri zorlu olan müşterilere hizmet sunarken, yüksek kaliteden, hizmetlerinin performansından ve güvenilirlikten ödün vermiyor. Borçelik, tedarikçimiz olarak, tedarik zincirine önemli katkılar yapıyor ve müşterilerimize mükemmel ürünler sunmamıza yardımcı oluyor.

Borçelik'e güveniyor ve hiç düşünmeden işbirliğimize devam ediyoruz. Ortaklığımızı çok farklı alanlarda sürdürüyoruz. Her iki şirketin de büyüme ve gelişme konusunda birbirine yardımcı olduğu güçlü bir ilişkimiz var. Doğada, bunun adı ortak yaşam, ancak gerçek hayatta biz buna "dostluk" diyoruz.

Birlikte geliştirdiğimiz işbirliğinden çok memnunuz ve dostluğumuzu önümüzdeki yıllarda da sürdürmeyi umuyoruz.

KERİM ÇELİK

STRATEJİK KONUMLANDIRMA

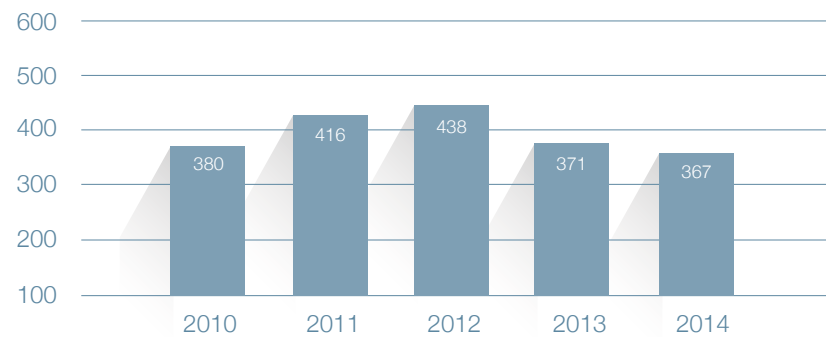
- İşlenmiş malzeme hacmi açısından Türkiye'nin en büyük çelik servis merkezi
- Müşteriye özel tedarik çözümleri ve hizmetleri ile Türkiye endüstrisinin tercih ettiği yassı çelik servis sağlayıcısı
- Dünya çelik sektörü lideri ArcelorMittal ile stratejik ortaklık

2014 İŞ SONUÇLARI

- 2014 Mayıs ayı itibarıyla İstanbul ve Bursa üretim tesisleri operasyonel verimlilik sağlamak amacıyla Bursa Şubesi'nin çatısı altında birleştirildi.
- Adana Şubesi'nin satış tonajı bir önceki yıla göre % 41 büyüdü.
- 2.832 adet müşteri ziyareti gerçekleştirildi.

OPERASYONEL BİLGİLER

Yıllara Göre Satışlar (Bin Ton)



KURUMSAL BİLGİLER

Faaliyet Alanı

1977 yılında başladığı çelik servis merkezi faaliyetleriyle Türk çelik endüstrisinde dünya standartlarında hizmet veren ilk firma

Ürün ve Hizmetler

Rulo, dilinmiş rulo ve levha olarak sıcak haddelenmiş sac, asitlenmiş ve yağlanmış sıcak sac, soğuk haddelenmiş sac, sıcak daldırma galvanizli sac, boyalı sac, silisli sac ve özel kaplamalı saclardan oluşan ürün ağı

Üretim Kapasitesi

Toplam 500 bin tonluk üretim kapasitesi

Kapasite dağılımı;

- Manisa tesislerinde 130 bin ton
- Bursa tesislerinde 340 bin ton
- Adana tesislerinde 30 bin ton

Hizmet Verilen Sektörler

Beyaz eşya ana ve yan sanayi, otomotiv yan sanayi, yapı - inşaat ve yan sanayi, makine ve yedek parça, radyatör, aydınlatma, ısıtma ve havalandırma, mobilya aksesuarı üreticileri, kablo ve taşıma sistemleri, boru profil ve diğer sektörler.

Hizmet Noktaları

Merkez: İstanbul

Manisa, Bursa ve Adana'da üretim tesisleri

Ankara ve Antalya'da bölgesel satış temsilcileri

Yöneticiler



A. KEREM ÇAKIR
Genel Müdür
H. BURÇİN FALAY
Genel Müdür Yardımcısı

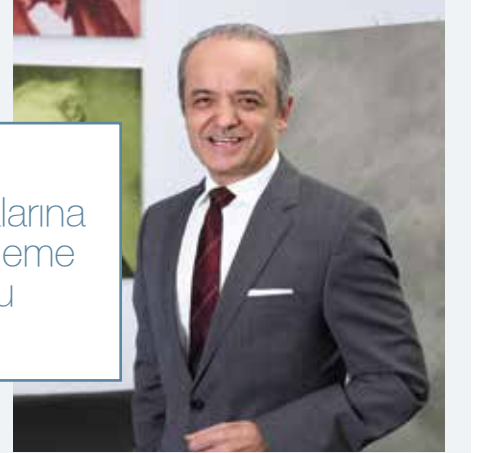


2014 itibarıyla İstanbul ve Bursa üretim tesisleri operasyonel verimlilik sağlamak amacıyla Bursa şube çatısı altında birleştirildi.

İŞ ORTAĞIMIZ

70 YILLIK
DOSTLUKLAR

SIEMENS
HÜSEYİN GELİŞ
CEO



Borusan kendisi büyürken iş ortaklarına da daha fazla ilerleme ve gelişme yolunu açıyor.

Borusan ile birbirine çok benzeyen şirket kültürlerini ve değerlerini paylaşıyoruz. Uzun vadeli düşünmek, kalite, teknoloji, inovasyon, verimlilik ve sürdürülebilirlik gibi... Bunları hem şirket kültürlerinde hem yöneticilerinde daima hissettim ve bu nedenle Borusan'la çalışırken hiç yabancılık çekmedim.

Borusan grubu sürekli büyümeyi hedefleyen, bir taraftan da çevreye duyarlı olmayı, topluma katkısı ve insan haklarına saygıyı temel prensip kabul etmiş bir grup. Türkiye'nin en büyük iş gruplarından biri olarak yurt dışında yaptığı yatırımlarla, ülkeye sağladığı katma değeri artırma hedefini kararlılıkla gerçekleştiriyor.

Bence Borusan'ın en önemli şansı değişime açık ve uzun vadeli hedefleri olan yönetim kadrosu. Bu kadro, Borusan grubunun kurucularının ilkelerini günün gereklerine uygun hale getirerek şirketi sürekli daha ileriye taşıyor. Borusan böylece kendisi büyürken iş ortaklarına da daha fazla ilerleme ve gelişme yolunu açıyor.

Siemens'in başarısı müşterilerinin memnuniyetine dayanıyor. Müşterilerimizin memnuniyeti ise en iyi kalitede ürünü, en uygun maliyetle ve zamanında temin ettiğimizde yükseliyor. Borusan 80 ülkeye ihracat yapan Gebze fabrikamızın ana tedarikçisi. Buradaki herhangi bir teknik aksaklık, gecikme ya da kalite problemi Siemens'in 80 ülkedeki müşterilerinde hissedilebilir. Borusan ile iş ortaklığı yaparak bir anlamda müşterilerimizin memnuniyetinin sağlanmasında bir görevi paylaşmış oluyoruz. Karşılıklı bir fayda durumu var, örneğin çelik sac temini konusunda Borusan da bize uygun kaliteyi optimum maliyetle ve teslim zamanı sözlerine sadık kalarak temin ediyor. Borusan'la çalışırken karşımıza çıkan her durumu Borusan ekibinin profesyonel ve proaktif yaklaşımı, açık iletişimi ile çözüyoruz. Siemens'in ve Siemens müşterilerinin bakış açısı ile çözüm yaratmaları bizi öne geçiren adımlar arasında.

BORUSAN OTOMOTİV & BORUSAN OTO & BORUSAN OTOMOTİV PREMIUM KİRALAMA

Yöneticiler



EŞREF BİRYILDIZ,
İcra Kurulu Başkanı
ALİ VAHABZADEH,
Yönetim Kurulu Üyesi,
İcra Kurulu Başkan Yardımcısı
AYHAN ÖLÇER,
İcra Kurulu Üyesi, BMW Grup Satış ve
Pazarlama Direktörü
M. KERİM KAZGAN
İcra Kurulu Üyesi,
Mali ve İdari İşler Direktörü
SİMAY ALSAN
Satış Sonrası ve Lojistik Direktörü
UĞUR SAKARYA
Borusan Oto Genel Müdürü
KAĞAN DAĞTEKİN
Borusan Otomotiv Premium Kiralama
Genel Müdürü



Bu yolculuk hep
neşeyle, hep
tutkuyla sürebilsin
diye yanınızdayız.

STRATEJİK KONUMLANDIRMA

- Borusan Otomotiv, Premium otomobiller BMW, MINI, Land Rover, Jaguar ve BMW Motosiklet distribütörü olarak;
 - Otomobil ve motosiklet sevdalılarının ilk tercihi olmak, segment liderliğini korumak
 - Benzersiz ürün ve hizmetler ile sürüş keyfi ve mutlu anlar yaşatmak.
 - Yetkili Satıcı ve Servis teşkilatını yaygınlaştırmak amacıyla mevcut durumda hizmet verilen illerde yeni yatırımlar yapmak, yeni illerle hizmet noktası sayısını arttırmak
 - Müşteri memnuniyeti, müşteri sadakati ve yeni ürün, yeni hizmet odağı ile her markanın kendi segmentindeki öncü pozisyonunu korumak üzere konumlanmıştır.
- Borusan Otomotiv, satış ve satış sonrası hizmetlerde Borusan Oto adıyla %50'den fazla pay sahibidir.
- Borusan Otomotiv Premium Kiralama, üst segment otomobil kiralama sektöründe lider oyuncu olarak
 - Nitelikli operasyonel kiralama hizmetleri sunmak
 - Kişiye özel müşteri desteği ve hizmeti ile sadık ve mutlu bir müşteri kitlesi yaratmak üzere konumlanmıştır.

BORUSAN OTOMOTİV & BORUSAN OTO &
BORUSAN OTOMOTİV PREMIUM KİRALAMA

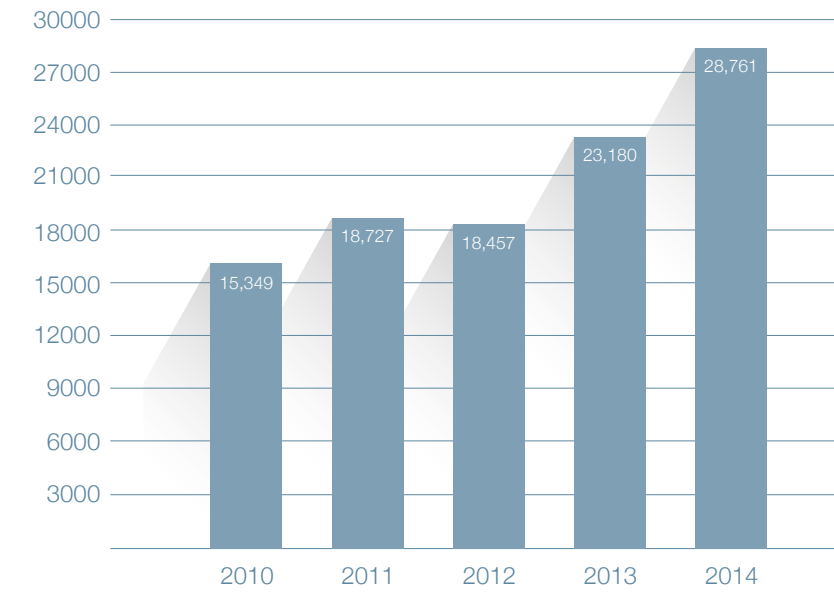
2014 İŞ SONUÇLARI

- Borusan Otomotiv Grubu olarak tüm otomobil markaları ile 28.452 adet, BMW Motosiklet markamız ile 598 adet satış gerçekleştirildi.
- BMW otomobiller ile geçmiş 31 yılın en yüksek perakende satış gerçekleştirilerek, 26.174 adet satış ile bir kez daha premium segment lideri olma başarısı gösterildi. Böylelikle 31. yılımızda son dört yılı kesintisiz olmak üzere 27 kez liderliğe ulaşmış olduk.
- BMW markasının dünya üzerindeki büyük pazarların tümü ele alındığında en yüksek Pazar payına sahip olduğu ülke yine Türkiye oldu.
- Land Rover olarak toplamda 1.207 adet satış ile 1,6 lt üstü Premium SUV segment liderliği korundu.
- MINI ile 1.071 adetlik satış gerçekleştirildi.
- BMW Motosiklet'te 598 adet satış gerçekleştirildi.
- Kullanılmış otomobilde 2014 yılında yeni yatırımların da hayata geçmesiyle toplam 6.094 adet otomobil satılarak %77,5 büyüme sağlandı.
- Tüm markalar ve tüm network genelinde Satış Müşteri Memnuniyeti'nde %93,8 sadakatle %87,14 gibi yüksek oranlar elde edildi. Satış Sonrası Memnuniyeti tüm markalar ve tüm network genelinde %89,19, sadakat da %77,1 oldu.
- Tüm markalar toplamında Borusan Otomotiv Yetkili Servisleri'nin perakende parça satış ve işçilik cirosu 117,16 milyon Euro'ya ulaştı.
- Top Gear ödülleri yarışmasında BMW i8 hem İngiltere hem de Türkiye'de Yılın Otomobili, BMW 220d Yılın Coupe Otomobili ve BMW 218i Active Tourer da Yılın Aile Otomobili ödüllerini kazandı.

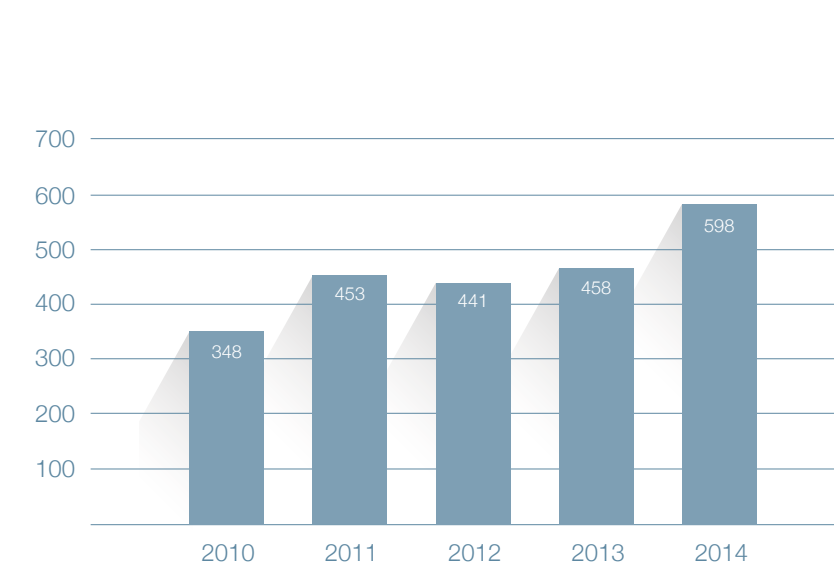
- Şikayet Yönetimi konusunda en başarılı markaları belirleyen A.L.F.A. Ödülleri'nde "Otomobil Üst Kategorisi" ödülüne BMW markası ile Borusan Otomotiv hak kazandı.
- Premium Finance ile 2014 yılında toplam satışların %40'ının finansmanı kredi ile sağlanarak bir önceki yıla göre toplam kredi adedinde %5 artış sağlandı.
- Satış sonrası hizmetlerimizde BMW Service Inclusive satışları yeni otomobil satışlarının %20,5'ine yaklaştı. Ayrıca Borusan Oto satışlarının %32'si kadar kasko sigorta poliçesi satıldı.
- Borusan Otomotiv Premium Kiralama olarak 2014 yılında 1.433 yeni araç teslimatı yapılarak önceki yıla oranla %28 büyüme ile senelik 2.517 otomobillik filo ulaşıldı. 855 adet otomobil satın, müşterilerine daha kısa süreli ve bireysel kiralama imkanı sağlayan Rent.Ease isimli ürün başarıyla lanse edilerek toplam iş hacminin %20'si showroom'lar üzerinden gerçekleştirildi. Senelik ciro; 25 milyon € kiralama, 29 milyon € kullanılmış araç satış geliri olmak üzere, önceki yıla kıyasla %56 artışla 54 milyon €'ya ulaştı.
- Borusan Oto, Borusan Oto Ataşehir projesini tamamlayarak İstanbul Anadolu yakasındaki ilk showroomunu açtı.
- Borusan Oto Avcılar MINI ve Kullanılmış Oto showroamları Avcılar tesisinin genişlemesiyle yeni yerlerine taşındı.
- Borusan Oto Avcılar Kullanılmış Oto; 100 otomobillik kapalı sergileme alanıyla Türkiye'deki en büyük BMW Premium Selection satış noktası oldu.

OPERASYONEL BİLGİLER

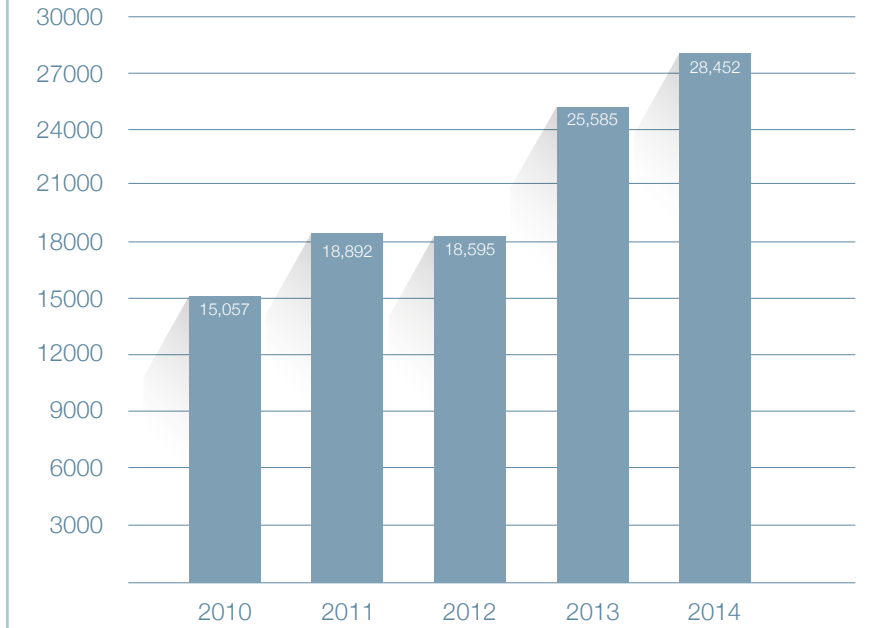
Borusan Otomotiv Grubu Toptan Satışları (Adet)



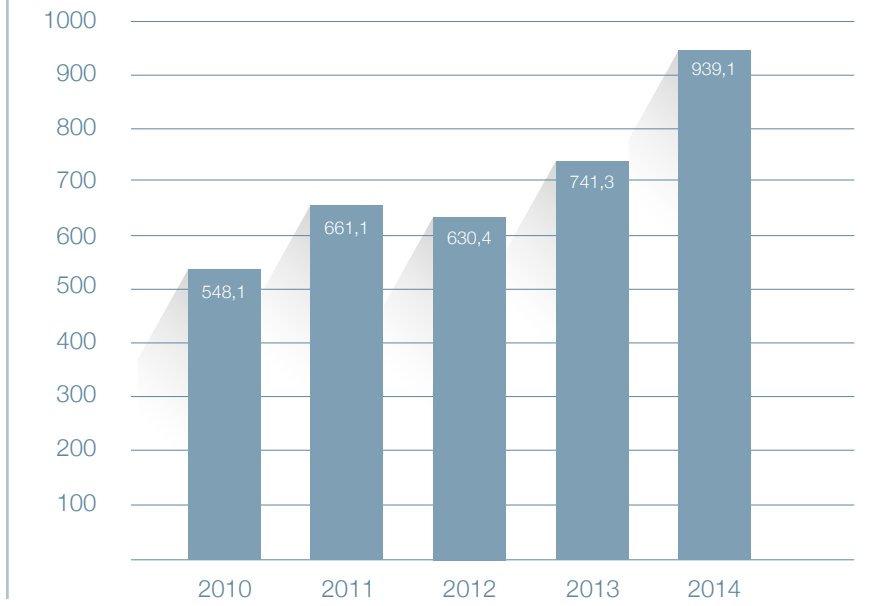
BMW Motosiklet Toptan Satışları (Adet)



Borusan Otomotiv Grubu Perakende Satışları (Adet)



Borusan Otomotiv Grubu Satış Cirosu (Milyon €)



BORUSAN OTOMOTİV & BORUSAN OTO &
BORUSAN OTOMOTİV PREMIUM KİRALAMA70 YILLIK
DOSTLUKLARDERİNDERE
AYTEKİNHAN YILDIRICI
CEO

Yaklaşık 45 yıldır çalışma hayatının içindeyim. Hayatımın her döneminde Borusan'ın gerek sanayide gerekse diğer alanlardaki gelişimini her zaman saygıyla izlemiştir. Özellikle insana yatırımı, teknolojiye yatırımı, her yaptığı işin en iyisini yapma isteği büyük saygı uyandırıyor. Bunun yanında sosyal sorumluluk projeleri, sanata yaptığı yatırımlar... Herkesin altından kalkabileceği şeyler değil bunlar.

Borusan bana referans olan bir şirket. Borusan gibi değerli bir şirketin aldığı başarılı sonuçlara bakarak, nasıl yaptıklarını değerlendirerek kolaylıkla neyin doğru olduğunu gözlemleyip uygulayabiliyorum. Eğer dikkatle takip edilecek olursa Borusan iş yaptığı alanlarda, sadece otomotiv sektöründe değil sanayide, teknolojiye her yerde referans adımlar atabilecek bir şirket. Bu nedenle Borusan'la iş yapmanın sadece bizi değil, herkesi bir adım ileriye taşıyacağını düşünüyorum.

İnsana yatırımı, teknolojiye yatırımı, her yaptığı işin en iyisini yapma isteği büyük saygı uyandırıyor.

Özellikle süreç yönetimi ve sonuçları iyileştirme konusundaki çalışmalarını uzaktan takip ediyorum. 6 Sigma projeleri geneli itibarıyla ülkede tam algılanamazken, Borusan proje ekipleri kurarak şirketin daha mükemmel işlemesi için adımlar attı. Vizyon bu olsa gerek. 6 Sigma projeleri yürüten bir şirketin doğal olarak teknolojik açıdan da ileride olması gerekiyor. Borusan'da da bunu görebiliyoruz. Teknolojiyi çok iyi takip ediyor olmasalar, bugünkü başarılı sonuçlarına ulaşmaları da mümkün olmaz.

Bir şirket 70 yıl ticaret hayatının içinde boy gösterir de, nasıl yaptığı bütün işlerde başarılı olur, daha da önemlisi saygınlığını korumayı başarır? Bu ülkede 70 yılda politikalar değişmiştir, hükümetler değişmiştir, Borusan kendi çizgisinden taviz vermeden bugünlere gelmeyi başarmıştır. Bunun altında uzun vadeli planlar yapmak ve profesyonelleri öne çıkarmak var diye düşünüyorum.

70 YILLIK
DOSTLUKLARSABANCI HOLDING
ZAFER KURTUL
Yönetim Kurulu Üyesi ve
CEO

Borusan'ı başarılı, kurumsal yaklaşımı güçlü, gelişime açık, yenilikçi ve işlerimize değer katan bir iş ortağımız olarak görüyoruz.

İş hayatında birlikte çalıştığınız iş ortaklarınıza güvenebilmeniz çok önemli. Bugünün şartlarında müşteri beklentilerine hızlı geri dönüş yapabilme ve çözüm odaklı yaklaşım işlerimize değer katıyor, iş yapış süreçlerimizi hızlandırıyor ve bunun sonucunda güven olgusunu sağlamlaştırıyor. Borusan ile çalışmanın bizim için en önemli artıları duyduğumuz güven, hizmet kalitesi ve yenilikçi yaklaşımları sayesinde yarattığımız rekabet avantajı.

Bizim işimize yarattıkları değer de en önemli faktörlerden biri. Müşteri ihtiyaçlarını ve beklentilerini en doğru şekilde algılamaları ve analiz etmeleri, kurumsal yaklaşımları Borusan'ı tercih etmemizde önemli rol oynuyor. Kolay erişilebilir olmaları, taleplere hızlı cevap vermeleri ve yenilikçi yaklaşımları bizim işlerimize olumlu yansıyor.

Borusan'ı başarılı, kurumsal yaklaşımı güçlü, gelişime açık, yenilikçi ve işlerimize değer katan bir iş ortağımız olarak görüyoruz.

KURUMSAL BİLGİLER

- 1984 yılında BMW'nin Türkiye distribütörlüğü
- 1985 yılında BMW Motosiklet'in Türkiye distribütörlüğü
- 1998 yılında Land Rover'ın satış ve satış sonrası hizmetleri
- 2001 yılında MINI markası
- 2008 yılı itibarıyla Borusan Oto Kıbrıs Ltd. Land Rover kuruluşu
- 2010 yılı son çeyrek dönemi Aston Martin'in Türkiye distribütörlüğü
- 2014 yılı son çeyrek dönemi Jaguar'ın Türkiye distribütörlüğü
- Bugün BMW, BMW Motosiklet, MINI, Land Rover, Jaguar distribütörlüğü

Ürün ve Hizmetler

- Binek ve 4x4 araç, onaylı kullanılmış araç, motosiklet, parça, servis ve uzun dönem araç kiralama ile diplomatik özel satışlar

Bayi Ağı

- Türkiye'de yedi coğrafi bölgeye dağılmış olarak satış, satış sonrası ve parça hizmetleri sunan 21 adet yetkili satıcı ve 30 adet yetkili servis
- Borusan Otomotiv bayii olarak hizmet veren Borusan Oto'nun mevcut hizmet noktaları; İstanbul'da Avcılar, İstinye ve Dolmabahçe; Ankara'da Esenboğa, Çankaya, Birlik ve Balgat; Adana-Mersin, Gaziantep.



İŞ ORTAĞIMIZ

Giwa Holding GmbH

% 50 - % 50
Ortak Girişim70 YILLIK
DOSTLUKLAR

Borusan'ın yüksek hizmet kalitesi ve tedarik sürelerine bağlılığı süreçlerimizi ciddi anlamda kolaylaştırıyor.

ING Bank olarak otomobil filomuz konusunda Borusan ile çalışma olanağı bulduk. Filomuz, Borusan Oto'nun distribütörlüğünde Türkiye'ye getirilen ve dağıtımı yapılan araçlardan oluşuyor. Borusan'ın yüksek hizmet kalitesi ve tedarik sürelerine bağlılığı süreçlerimizi ciddi anlamda kolaylaştırıyor. Burada hizmet kalitesinden söz ederken sadece alışveriş sürecindeki olumlu ve yapıcı duruştan bahsetmiyorum. Daha sonraki süreçlerde, hizmet süresi boyunca gösterilen takibin ve özellikle de ihtiyaç duyduğumuz her an destek alabileceğimize dair hissettiğimiz güvenin, Borusan'ın hizmet kalitesi için önemli bir göstere olduğunu düşünüyorum.

Araçlarımızın bakım süreçlerinde ve arıza/onarım ihtiyaçlarında aldığımız hizmetin iyi bir müşteri deneyimi yaşamamızdaki rolü büyük. Bu tip durumlarda bize yönlendirilen yetkili servislerin verdiği hızlı ve sonuç odaklı hizmet bize artı değer sağlıyor. Hızlı hizmet aldığımızda bizim de iş süreçlerimiz sorunsuz bir şekilde devam ediyor ve herhangi bir zaman kaybı yaşamamız önleniyor.

Borusan ile çalışırken yalnızca sorunlarımıza hızlı çözüm üretmeleri değil aynı zamanda doğru yönlendirmeyeyle yaşanabilecek muhtemel sorunların önüne geçiyor olmaları da bizim için önem taşıyor. Araçlarımızın bakımının yapılması için bizim bir uyarda bulunmamıza gerek kalmadan bilgilendirme ve hızlı çözüm desteği alıyoruz. Özellikle iklim değişiklikleri dönemlerinde karşılaşılabileceğimiz muhtemel sorunları öngörüp, bizi bilgilendirmeleri, tüm iş ortaklarımızda görmek istediğimiz değerli bir yaklaşımdır.

Borusan'ı tüm iş süreçlerine hakim, kurumsal duruşuyla güven veren, gerektiğinde her zaman destek alabileceğimizi bildiğimiz bir iş ortağımız olarak görüyoruz.

Supap ve motor parçalarımızla, insanları birbirine ulaştıran araçlara ve tarlaları süren motorlara güç ve performans veriyoruz.

SUPSAN

STRATEJİK KONUMLANDIRMA

- Yurtiçi OEM ve yedek parça pazarında lider
- Motor supabında Türkiye'nin en büyük üreticisi
- Yedek parçada yeni ürünlerle müşterilerine entegre çözümler sunan bir partner

Yönetici



SALİH ALSON,
Genel Müdür

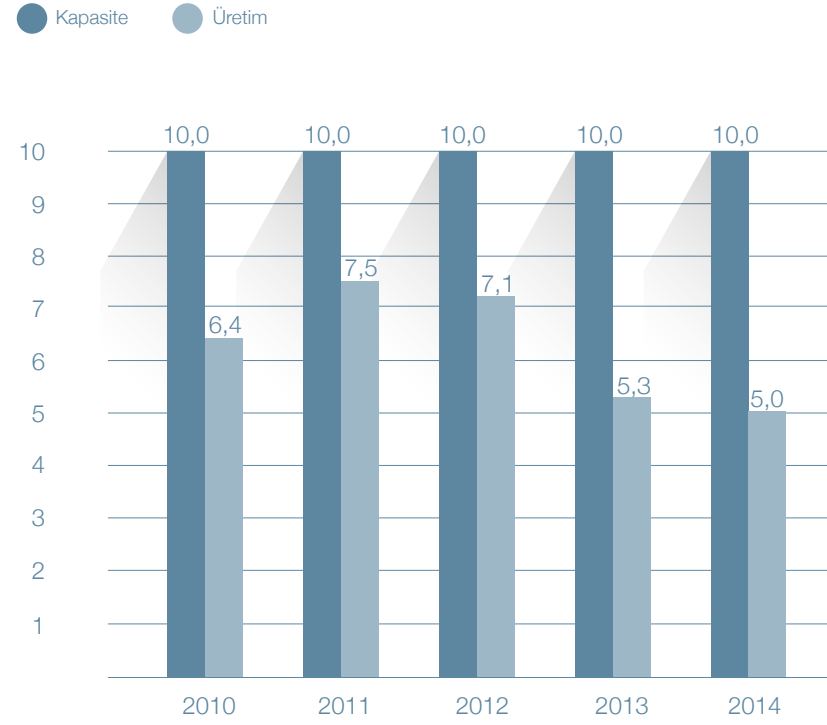


2014 İŞ SONUÇLARI

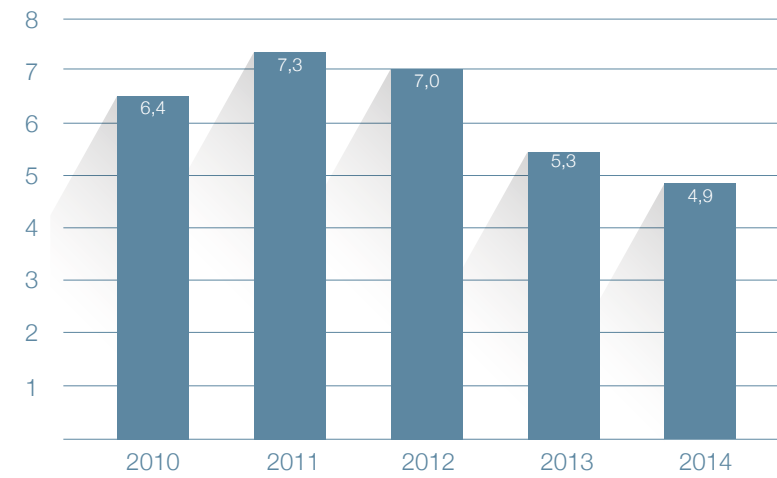
- Toplam 4,93 milyon adetlik satış ve 4,98 milyon adetlik üretim verimli olarak gerçekleştirildi.
- Yurt içi yedek parça pazarında 1,37 milyon adetlik satış rakamına ulaşıldı.
- Bağımsız OEM pazarında, Rusya'nın önemli motor üreticilerinden biri olan YamZ firması ile çalışılmaya başlandı. Bu yeni müşteri kazanımının da katkısı ile Bağımsız OEM ve Yedek Parça pazarına 430.000 adetlik rekor ihracat yapıldı.
- Eaton kanalı satışlarda, Daimler CNG motoru ve Volvo kamyon motoru için supap satışına başlandı.
- Eaton sevkiyat performansında % 96,6 ile en iyi değer elde edildi.
- BMW, Fiat, YamZ denetimlerinden başarı ile geçildi.
- Müşteri memnuniyet ve bağlılık skorları bir önceki seneye göre sırasıyla 76'dan 83'e ve 76'dan 82'ye yükseldi.
- Inovasyon projesi kapsamında üretimine başlanan turbo ürünü piyasaya lanse edildi ve satışlarına başlandı. Aynı zamanda, eksantrik mili üretim tezgahı yatırımı yapıldı. Eksantrik mili üretimi 2015 yılı içinde başlayacak.
- Yedek parçada, 113 supabın ve 131 supap harici ürünün ilk satışına başlandı.
- Supap harici ürünlerde 3,33 milyon USD'lik rekor satış gerçekleştirildi.
- Eksantrik Mili, Conta, Motor Yatağı, Fincan ve Silindir Kapak ürünlerinde bir önceki yılı aşan bir satış performansı gerçekleştirildi. Eksantrik Zincir Seti satışında ise çok başarılı bir başlangıç yılı yaşandı.
- Türkiye'de pazarlama stratejisi dahilinde 45 Küçük Eğitim Toplantısı ve 36 Çıraklık Eğitim Merkezi Toplantısı yapılarak 2.500 kişiye ulaşıldı.
- Satın alma performansı açısından başarılı bir yıl geçirildi.
- Yalın 6 Sigma ve TPM çalışmalarımızdaki ilerleme hızımıza paralel olarak, kalite performans kriterlerimiz son yılların en iyi değerlerine ulaşırken, üretim verimliliğimiz mevcut şartlarda maliyetlerimizi düşürücü etki yapacak düzeyde yüksek seviyelerde seyretti.

OPERASYONEL BİLGİLER

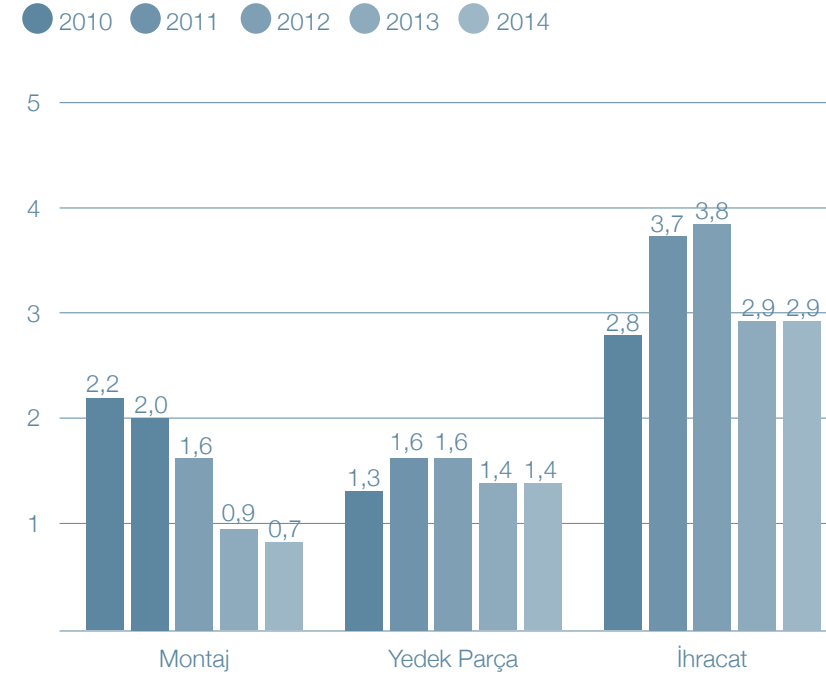
Supsan Kapasite ve Üretim Adetleri (Milyon Adet)



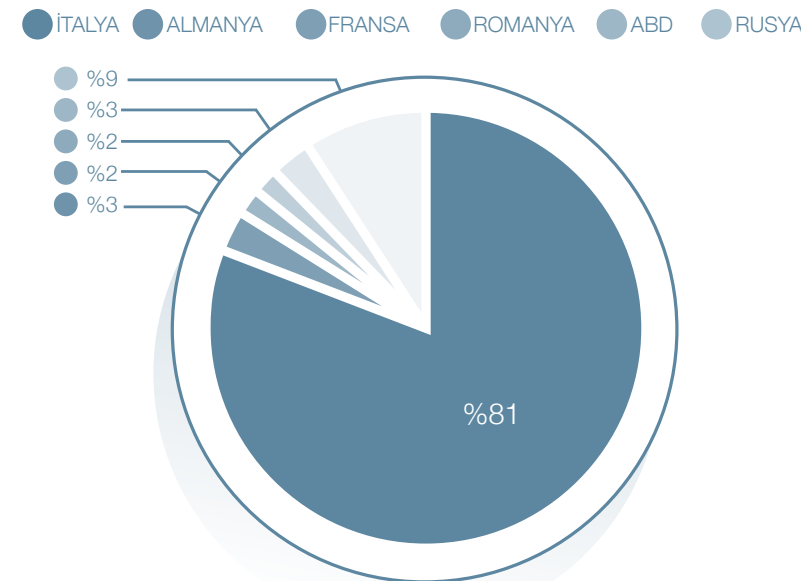
Supsan Yıllar İtibariyle Supap Satışları (Milyon Adet)



Supsan Satış Adetleri (Milyon Adet)



Supsan Ülkeler Bazında Supap İhracatı Dağılımı (%)

70 YILLIK
DOSTLUKLAR

Supsan'la birlikte pek çok zorluğa birlikte göğüs gerdik. Bu nedenle Supsan ekibinin çözüm üretme yeteneğine ve çoktandır devam eden profesyonel ilişkimizi korumadaki kararlılığına değer veriyorum.

EATON
CARLO GHIRARDO
Motor Hava Yönetim
Ürün Grubu Eaton
Araç Gurubu,
Başkan Yardımcısı ve
Genel Müdür

Eaton, Supsan ile 70'lerden bu yana çalışmaktadır. Supsan, 1970'ten itibaren Eaton lisans anlaşması ile Eaton'a supap tedarik etmektedir. Bu da Supsan'ı az ve orta hacimli işlerde Eaton'ın üretim ve tedarik partneri yapmaktadır.

Lisans anlaşmamız dolayısıyla Supsan, Eaton'ın müşteri ve pazar ihtiyaçlarını karşılamayı garanti altına almasında önemli bir rol oynamaktadır. Aynı şekilde bu lisans anlaşması, Supsan'a teknoloji ve destek sağlayarak işlerini Eaton'ın ötesinde de geliştirmesine olanak sağlamaktadır.

Supsan, Eaton VG EMEA'nın en büyük 20 tedarikçisinden biridir. Aradaki lisans anlaşmasına rağmen, diğer tüm tedarikçilerden olduğu gibi, Supsan'dan da aynı kalite, teslimat ve rekabetçi fiyat beklenmektedir. Supsan'la birlikte pek çok zorluğa birlikte göğüs gerdik. Bu nedenle Supsan ekibinin çözüm üretme yeteneğine ve çoktandır devam eden profesyonel ilişkimizi korumadaki kararlılığına değer veriyorum.



KURUMSAL BİLGİLER

Faaliyet Alanı

- ▣ Orijinal ekipman ve yedek parça pazarlarında motor parçası üretimi ve satış sonrası hizmetleri konusunda uluslararası uzmanlık
- ▣ Global pazarın lider üreticisi Eaton SrL lisansı ile içten yanmalı motorlar için supap üretimi

Üretim Kapasitesi

- ▣ Yılda 10 milyon supap
- ▣ 4 milyon adet stellitli ürün, 5.5 milyon adet çift parça ürün kapasitesi

Hizmet Verilen Sektörler

- ▣ Yurt içi ve global pazardaki orijinal ekipman üreticileri ve yedek parça müşterileri

Hizmet Noktaları

- ▣ Merkez: Halkalı Fabrikası
- ▣ Yurt İçi OEM: Ford Otosan, Oyak-Renault, Türk Traktör, Tümosan, Başak Traktör, Yavuz Mühendislik, Anadolu Motor
- ▣ Yurtiçi OES: Ford Otosan, Renault-Mais, Tofaş-Fiat, New Holland Trakmak, Iveco, Anadolu-Isuzu, Otokar, Temsa, Karsan, DAF - Tırsan
- ▣ Bağımsız Yedek Parça: 100 bayi
- ▣ Yurtdışı OEM & OES: Fiat, Peugeot-Citroen, Renault, Ford, Ferrari, Porsche, Bentley, Aston Martin, Nissan, Volkswagen, Audi, DAF, Volvo, Volvo Penta, Iveco, Isotta Fraschini, Mercedes - Benz, VM Motori, General Motors, Daimler Chrysler, John Deere, Detroit Diesel, YamZ.

EAT•N

70 YILLIK
DOSTLUKLAR

FORD OTOSAN
VEDAT OKYAR
Kamyon İş Birimi
Satınalma Grup Müdürü

Borusan bizim için
güvenilir ve her
zaman desteğini
hissettiğimiz bir
firmadır.



Ford Otosan; Borusan ile supap ve sac alımlarında, aynı zamanda lojistik hizmetlerinde ve limanımızın işletilmesinde birlikte çalışmaktadır. Borusan bizim çok takdir ettiğimiz ve saygı duyduğumuz bir gruptur. Benim Borusan ile iş ilişkim supap alımı dolayısıyla bulunmaktadır. Motor montajında kullandığımız supapları Supsan'dan temin etmekteyiz. Borusan bizim için güvenilir ve her zaman desteğini hissettiğimiz bir firmadır.

Bir firmadan satın alma yaparken dikkat ettiğimiz en önemli özelliklerden birisi firmanın güvenilir olmasıdır. Fabrikamızda yaklaşık bir buçuk dakikada bir araç üretilmektedir. Tedarikçiden sevkiyatın durması, bir buçuk dakikada bir araç kaybına, dolayısıyla günde yaklaşık bin aracın üretilmemesine sebep olur. Bu kaybı telafi etmek gerçekten kolay değildir. Bu nedenle birlikte çalıştığımız tedarikçiye güven duymamız çok önemlidir. Borusan Grubu herkes tarafından saygın ve güvenilir bir grup olarak anılmaktadır. Biz de

Borusan ile iş ilişkisinde olan profesyoneller olarak bu durumun ne kadar doğru olduğunu görmekteyiz. Herhangi bir sorunumuz olursa Borusan ekibinin bize destek olacağını biliyoruz. Borusan'da böyle bir sorun kalite ile ilgili olmaz. Örneğin üretim programımız değiştiğinde ihtiyacımız olan supapları, ürünlerin operasyon sayısı çok fazla olmasına rağmen, Supsan ekibi ne yapıp edip montaj hattımıza yetiştirir.

Borusan Grubu da Koç Grubu da gerçekten profesyonelce yönetilen holdinglerdir. Ford'da da durum aynıdır. Dolayısı ile, bu şirketlerin birbirleriyle iletişimini kuran profesyonel ekiplerin uyumu, birbirlerini anlamaları daha kolay olmaktadır. Yurtdışından, dünyanın ileri gelen ülkelerinin önemli firmalarından satın almalar yapmaktayız. O firmaların satış ekipleriyle Borusan'ın satış ekipleri arasında hiçbir fark görmemekteyiz. Borusan'ın çok çağdaş, çok modern bir yönetimi bulunmaktadır.



Gücüne güç
katmak için insanları
ortak platformda
buluşturuyoruz.

MANHEIM

STRATEJİK KONUMLANDIRMA

- İkinci el araç açık artırma iş modelinde hem fiziki hem de online çözümler üreten, müşterilerine inovatif çözümler sunan, müşteri odaklı, teknoloji destekli bir şirket olma stratejisiyle sektördeki büyümemizi sürdürmek
- Otomotiv sektöründe öncü olacak yeni satınalma modelleri ve iş kolları oluşturmak

Yönetici



ZAFER TERZİOĞLU,
Genel Müdür

70 YILLIK
DOSTLUKLAR

OTOKOÇ OTOMOTİV
İNAN EKİCİ
Genel Müdür Yardımcısı -
Araç Kiralama Hizmetleri

Hangi yeni ülkeye yatırım yapsak, telefonla ilk aradığım Borusan'dır. Bu tam bir işbirliği aslında ticaret değil.



Otokoç'ta son 10 yıldır kiralama tarafındayım. Bu süre zarfında Borusan ile çalıştık ve çalışıyoruz. Borusan'a her gittiğimde müşterisine en iyi hizmeti vermeye odaklı, gülen bir yüz görüyorum. Tüm ekibime her zaman söylediğim gibi Borusan'da dans ederek çalışan bir ekibi gözlemliyorum. Güvenlik görevlisinden satış sonrasındaki temsilcisine kadar... Hizmet kalitesi ve temsil ettiği markalarla sektörde her zaman vizyonu çizen bir şirket. Bu da ancak 70 yıllık bir birikimin sonucu olabilir diye düşünüyorum.

Borusan ile sadece araç kiralama işi yapmıyoruz. O süreçte başlayan ilişkilerimiz kültürlerimizin benzeşmesinin de etkisiyle, zaman içerisinde oluşan güven ve dostlukla gittikçe gelişti. Şu an Borusan Holding'in BMW dışındaki ürünlerinin de kiralamasını yapıyoruz. Hatta Türkiye sınırlarını aştık. Hangi yeni ülkeye yatırım yapsak, telefonla ilk aradığım Borusan'dır. Bu tam bir işbirliği aslında ticaret değil. Dolayısıyla birbirimize nasıl değer katabiliriz, bunun yollarını konuşuyoruz. Uzun süreli iş birlikliklerinde karşılıklı değer yaratabilme kabiliyeti çok kilit bir noktadır. Biz bunu Borusan ile çok iyi bir şekilde yakaladık.

Burada iki şirketin benzeşen kültürlerinin katkısı çok büyük. Sanata verilen önem, toplumsal sorumluluk alanında yapılan çalışmalar, çalışanlara değer vermek, çevreci yaklaşım... Tüm bunlarda da Otokoç ile Borusan benzerlikler taşıyor. Bu nedenle ben Borusan'a girdiğimde evime girmiş gibi hissediyorum.

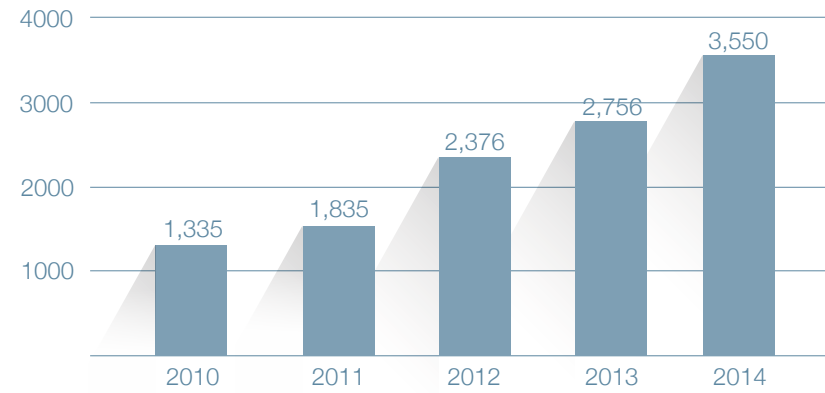
Teknolojik olarak da şirketin bütün noktalarında en üst seviyenin yakalandığını görüyorsunuz. Teknolojiyi odağa koyan, onun tüm nimetlerinden faydalanan bir yapı var ortada. İnsana ve müşterisine değer katan bir yapı olarak Borusan'ın başarılarının bir 70 yıl daha devam edeceğine yürekle inanıyorum.

2014 İŞ SONUÇLARI

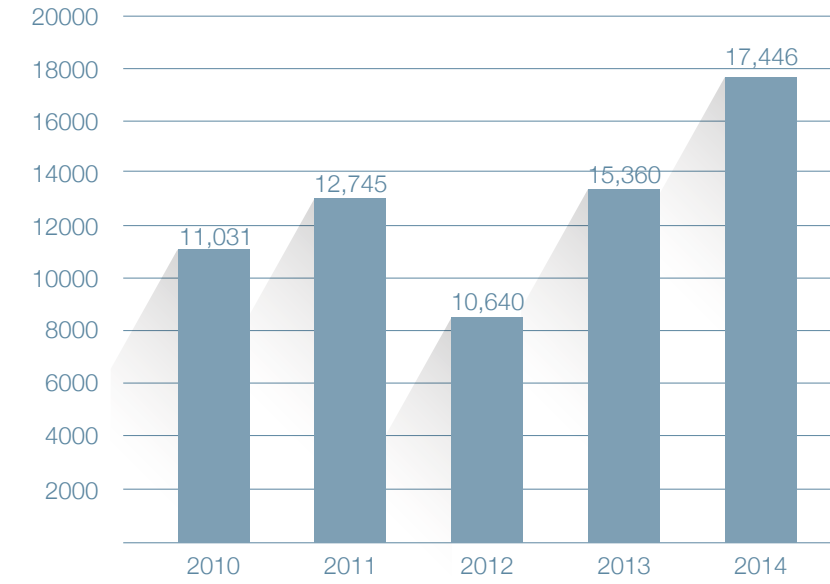
- ❏ Satış adedi 15.360'tan 17.446'ya çıktı, %14 büyümeye sağlandı.
- ❏ Nakit düzeyi 1.9m\$'dan 2.4 m\$'a yükseldi, %26 büyümeye gerçekleşti.
- ❏ Otomax.com markası ile tüketicilerden direkt araç satınalma sistemi başlatıldı.
- ❏ %95 otomatik ve %98 hatasızlık ile fiyatlama sistemi kuruldu.
- ❏ Toplam müşteri adedi %29 arttı.
- ❏ Tedarik kanalına 209 yeni satıcı müşteri kazandırıldı.
- ❏ İş makinelerine yönelik, yüksek başarı oranlı ve sektörde ses getiren açık arttırmalar düzenlendi.
- ❏ Tuzla merkezinde fiziki kapasite artırıldı.
- ❏ Bayi segmentinde satış adedi 3.500'ten 5.200'e yükselerek %49 arttı.
- ❏ Kurumsal Filo segmentinde satış adedi 1.600'den 2.900'a yükselerek %81 arttı.

OPERASYONEL BİLGİLER

Üye Bayi Sayısı



Açık Artırma Satışları (Adet)



KURUMSAL BİLGİLER

Ürün ve Hizmetler:

- ❏ Özel Açık Artırma
- ❏ Yerli veya ithal tüm ikinci el motorlu araçlar için ekspertiz, fiyatlandırma, araçların özel artırma seanslarına ulaşımı için lojistik destek, alıcı-satıcı arasındaki tüm işlemler için dokümantasyon ve finansal transfer servisleri
- ❏ Her marka araç satışı
- ❏ Her hafta Manheim Türkiye'nin Tuzla ve Ankara'daki tesislerinde çok sayıda şehirden üye bayi katılımı ile özel açık arttırmalar
- ❏ Tüketiciden direkt satınalma iş modeli (Otomax.com)
- ❏ Online Satış Sistemleri
 - Simulcast
 - CyberStock
 - CyberAuction
 - Mobil Açık Artırma

Hizmet Noktaları:

- ❏ Merkez İstanbul-Tuzla (Manheim ve Otomax.com hizmet noktası)
- ❏ Şube Ankara- Esenboğa yolu (Manheim ve Otomax.com hizmet noktası)
- ❏ İstanbul Seyrantepe (Otomax.com hizmet noktası)
- ❏ İstanbul Yenibosna (Otomax.com hizmet noktası)

İŞ ORTAĞIMIZ

70 YILLIK
DOSTLUKLAR

ASIM OTOMOTİV
ASIM BEKDEMİR
Şirket Sahibi



Borusan Manheim güçlü, güven veren bir şirket.

7 yıldır Borusan Manheim ile çalışıyoruz. 7 yıl içerisinde hiçbir sorun yaşamadık. Güçlü bir şirket, bize güven veriyor. Araçlarımızı en hızlı orada satıyoruz, tüm ihtiyaçlarımızı kolayca karşılayabiliyoruz. Dolayısıyla da Borusan'ın dışında hiç kimseyle ticaret yapmıyoruz. Satacağımız araçları orada satmaya çalışıyoruz, yine oradan satın aldığımız arabaları da dışarda satıyoruz. Bizim için çok iyi bir pazar.

Borusan Manheim ile ilişkilerimiz çok olumlu ve sorunsuz bir şekilde ilerliyor. Çaycısından genel müdürüne kadar hepsi özenle seçilmiş, kaliteli, işini iyi yapan insanlar. Bir aile ortamı var, bu da çalışanlara yansıyor. Tüm çalışanlar bu saygın ailenin bir üyesi olduğu bilinciyle çalışıyor ve bunu da bizlere hissettiriyor.

Ben çalıştığım süre boyunca Borusan Manheim'ın hep kendini geliştirdiğini, geliştirmeye de devam ettiğini gördüm. Bu durumun özellikle son yıllarda talebin, satış adedinin ve hızının artmasında büyük etkisi olduğunu düşünüyorum. Bu başarının altında iyi bir ekibin imzası var.

Örneğin şimdi internet üzerinden ihale yöntemiyle araç alım-satımı yapılabilir. Antalya, İzmir, Ankara gibi şehirlerde açık artırma ihalesi olduğunda, gidemediğimiz zamanlarda bu ihalelere online olarak katılabiliriz. Bu sistem tüm Türkiye genelinde araba alıp satmayı kolaylaştırıyor. Türkiye'nin her tarafından insanlar araçlarını, ekspertize bakarak, listeleri kontrol ederek ihale sürecinde online olarak alıp, daha sonra gönderimini yaptırabiliyor. Bu da ikinci el işini yükselten, büyüten bir hizmet. Teknolojik olarak da bir üstünlük.

Tüm ihtiyacımı kolaylıkla ve hızla Borusan Manheim'da çözebildiğim ve hizmetlerinden memnun olduğum için, sadece Borusan Manheim ile çalışıyorum.

BORUSAN
MAKİNA
ve GÜÇ
SİSTEMLERİ

STRATEJİK KONUMLANDIRMA

- ❑ Kuruluşundan bu yana Türkiye ve Orta Asya ülkelerinde iş makineleri ve güç sistemleri pazarlarının lideri
- ❑ Yeni makine, kiralama ve ikinci el opsiyonlarının sunulduğu konsepti ile müşterilerimizin çözüm ortağı
- ❑ Satış sonrası hizmetlerde emsalsiz müşteri destek yapılanması ile müşteri destek fonksiyonlarında farklı ürünlerle çözüm ve değer yaratan bir iş ortağı
- ❑ Caterpillar'ın Bucyrus'u almasının ardından en geniş ürün yelpazesi ile madencilik sektöründeki en önemli oyuncularından biri
- ❑ SITECH Eurasia şirketiyle inşaat sektörü ve ağır inşaat makine filolarına tamamen entegre teknolojik çözümler
- ❑ Ürün yelpazesine katılan yeni ürünler (EMD, CAT Propulsion) ile müşteri ihtiyaçlarına yönelik alternatifler ve genişletilmiş paket çözümler sunan, en çok tercih edilen tedarikçi
- ❑ Anahtar teslim taahhüt çözümleri (EPC); elektrik ve otomasyon sistemleri entegrasyonu, mekanik paketleme, katma değerli mühendislik hizmetleri, elektromekanik sistemlerin taahhüdü alanında iş modelleri geliştiren bir çözüm ortağı
- ❑ Tescilli BESys markası şemsiyesi altında, tamamlayıcı ürünlerle, tek noktadan toplam çözüm sunma

Yöneticiler



ERCÜMENT İNANÇ
İcra Kurulu Başkanı, Genel Müdür
MURAT ERKMEN
İcra Kurulu Üyesi,



ÖZGÜR GÜNAYDIN
İcra Kurulu Üyesi, Uluslararası İşler ve Madencilik Direktörü
ÖMER LÜTFÜ METİ
İcra Kurulu Üyesi, Yatırımlar ve Eğitim Direktörü



ASLAN HIÇSOLMAZ
İcra Kurulu Üyesi, Finans ve Mali İşler Direktörü
İ. TOLGA AKAR,
İcra Kurulu Üyesi,



Güç Sistemleri Direktörü ve BESys Genel Müdürü
T. SERKAN BAYRAMOĞLU,
İcra Kurulu Üyesi,
İnsan Kaynakları Direktörü

Makinelerimizle yaşamın aktığı köprüler, yollar, şehirler inşa ediyoruz.

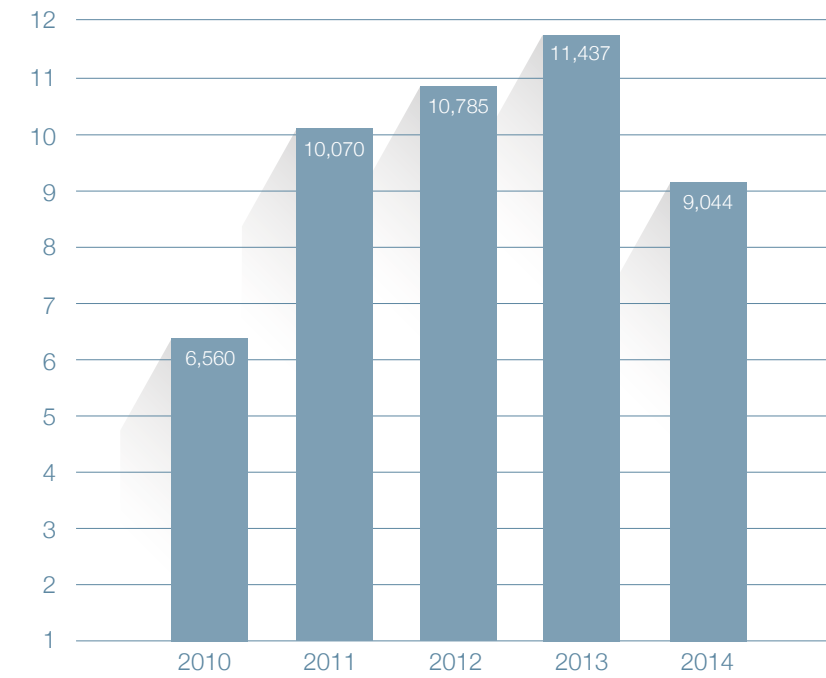


2014 İŞ SONUÇLARI

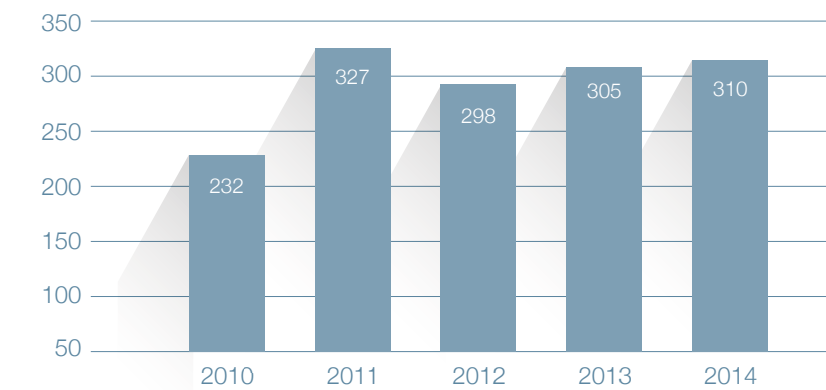
- 1344 adet yeni makine satışından 202 milyon \$ ciro elde edildi. İstanbul'daki Üçüncü Havalimanı Projesi için 211 adet makinenin teslimi gerçekleştirildi.
- Kazakistan operasyonlarının cirosu 105 milyon \$'a ulaştı, ayrıca Müşteri Destek'te pazar liderliği elde edildi.
- 9,7 milyon € ciro ile kiralama sektöründe en çok tercih edilen firma olmayı sürdürdü, ticari filo değeri %20 artışla 51 milyon €'ya çıkarıldı.
- İkinci El operasyonunda adetsel ve ciroasal beklentiler aşılarak 505 adet ikinci el makine satışından 29 milyon € ciro elde edilerek yeni makine pazarının genişlemesine önemli bir katkıda bulunuldu. Manheim işbirliği ile İkinci El ve Kiralama Merkezi'nde Türkiye'nin ilk ikinci el makine açık arttırmasını gerçekleştirildi. Caterpillar İkinci El Operasyon Sertifikası değerlendirmesinde Avrupa, Afrika ve Ortadoğu bölgesindeki temsilciler için ender bir başarıya imza atarak Beş Yıldız sertifikası kazanıldı.
- SITECH Eurasia 2014 yılında sözleşme imzaladığı müşterilerinin proje tesislerine teknoloji çözümleri ile makine kontrol ve sevk sistemleri sağlayarak Türkiye ile Kazakistan'daki ve denizaşırı projelerden 1,5 milyon \$'lık gelir elde etti.
- Bugüne kadarki en yüksek değer olan 17,2 MW ortak üretim güç sistemi ile 67,5 MVA dizel enerji santralinin satışı sağlandı. Azerbaycan'daki BP Sangachal terminalinde yaklaşık 20 santral ünitesini yeniden kuruldu ve aynı bölgede 4-5 aylık kiralama işlemi gerçekleştirildi.
- Güç sistemleri operasyonlarında bir rekor kırarak ve 2013'teki sayının iki katına çıkarak 480 jeneratörün satışı gerçekleştirildi.
- Kazakistan operasyonları dünyadaki 186 bayi arasında en iyi CAT temsilcilerinden biri seçildi.
- Türkiye Müşteri Destek satışları 67 milyon €'ya ulaştı. Ekipman Yönetimi kapsamında 2.968 makinenin aktif bakım sözleşmesi, 950 makinenin de kondisyon takibi sözleşmesi bulunuyor ; Product Link aracılığıyla takip edilen makinelerin sayısı 4.767'ye ulaştı.
- Türkiye ve Kazakistan operasyonları Caterpillar Servis Mükemmeliyeti değerlendirmesinde üst üste dördüncü yılda da Altın Servis seviyesine ulaştı. Azerbaycan operasyonunda atölye kirlilik kontrolünde beş yıldız seviyesine ulaşıldı.
- Borusan, Avrasya bölgesinde bu alanda ilk ve tek örnek olarak Kazakistan'daki Komponent Yenileştirme Merkezi (CRC) için dört ayrı En İyi Uygulama Ödülü aldı. İlk CAT Sertifikalı Makineler Karaganda CRC tesisinde yeniden yapıldı.

OPERASYONEL BİLGİLER

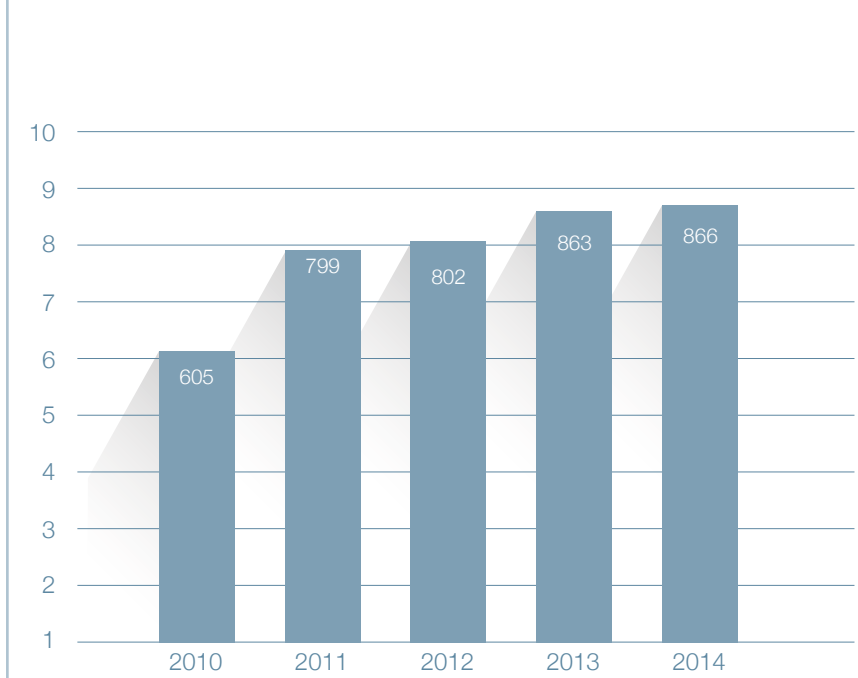
Yurt İçi İş Makineleri Pazarı (Adet)



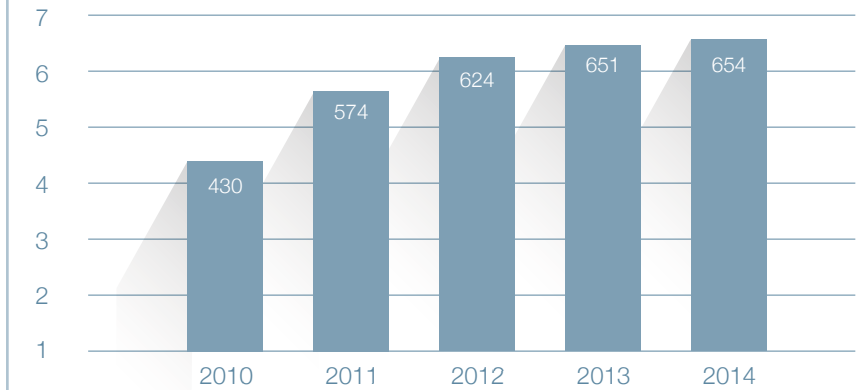
İş Makineleri İş Birimi Satışları Türkiye (Milyon Euro)



CAT Grup Satışları (Milyon ABD Doları)

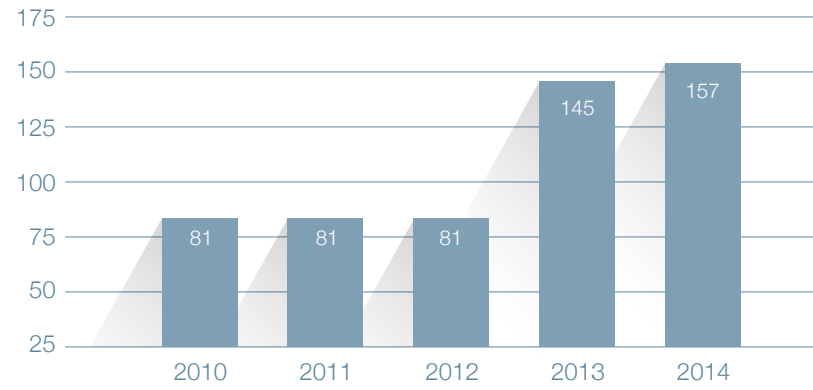


CAT Grup Satışları (Milyon Euro)

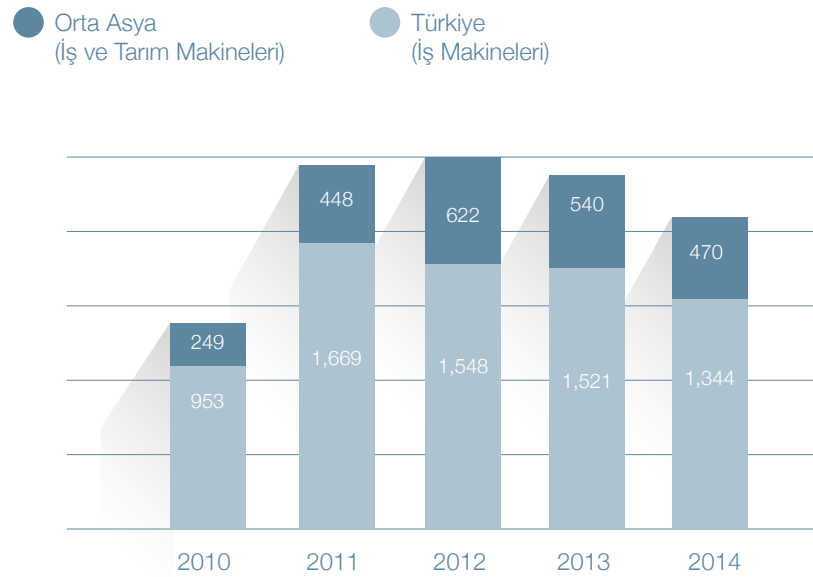


OPERASYONEL BİLGİLER

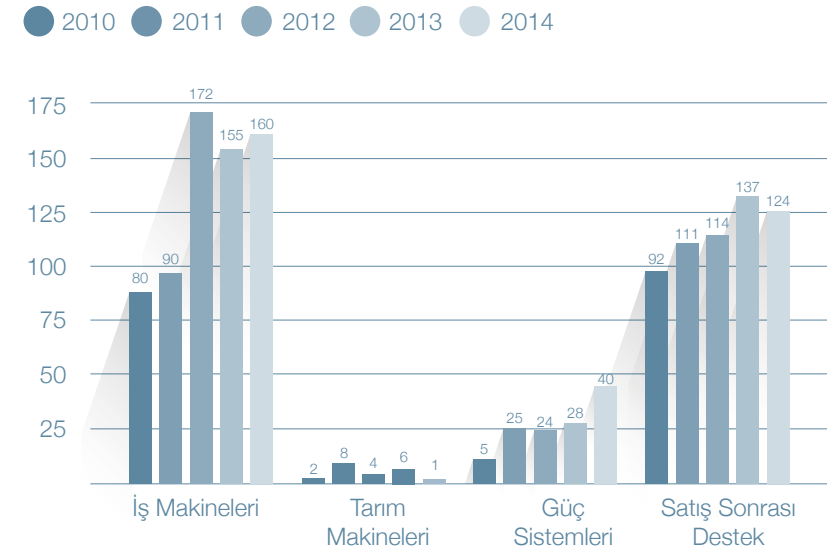
Güç Sistemleri İş Birimi Satışları Tüm Ülkeler (Milyon Euro)



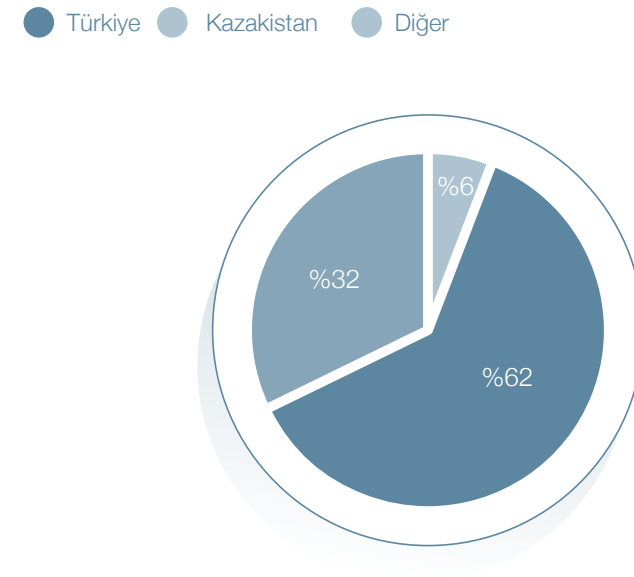
Borusan Makina Satış Hacmi (Adet)



CAT Grup Satışları Orta Asya (Milyon ABD Doları)



Bölge Bazında Cat Grubu Satışları (%)



KURUMSAL BİLGİLER

Faaliyet Alanı

- 1994 yılından bu yana Caterpillar Türkiye temsilcisi
- Türkiye'nin yanı sıra Azerbaycan, Gürcistan, Kazakistan ve Kırgızistan'da Caterpillar'ın tek temsilcisi
- Mobil kırma ve eleme üniteleri konusunda dünya lideri Metso Nordberg, iş makinelerine yenilikçi, kompakt çözümler sunan Mecalac, Mantsinen liman vinçleri, Genie marka personel yükseltici platformları ve Exxon Mobil'in Türkiye'deki tek temsilcisi
- Ağır yakıtlı ve orta devirli MaK deniz motorları, ile EMD motorlarının temsilcisi.
- Olympian dizel ve gaz jeneratör setleri ve SPX ClydeUnion pompa markalarının temsilcisi
- Enerji ve Endüstri tesislerinde elektromekanik taahhüt çözümleri
- Tüm lokasyonlarda SEM markasının temsilciliği
- SITECH, Trimble Navigation Limited'in, büyük inşaat ve otoyol projelerine yönelik teknoloji çözümlerinin temininden sorumlu, temsilcilerinin oluşturduğu yerel dağıtım kanalıdır. SITECH, tek bir marka ve makinaya ya da çeşitli markaların ürettiği inşaat makinalarını içeren büyük filolara sahip, geniş bir müşteri segmentine hitap eden, amaca yönelik değişik yazılım ve donanımlardan oluşan Makine Kazı ve Dolgu Seviye Kontrol ve Yer Belirleme Sistemlerini, Türkiye, Azerbaycan, Gürcistan, Kazakistan ve Kırgızistan'da müteahhitlik hizmetleri alanında faaliyet gösteren firmaların hizmetine sunmaktadır.

Bu dinamizm
hiç kesintiye
uğramasın diye
yaşama güç
sağlıyoruz.

70 YILLIK
DOSTLUKLARBOGATYR KOMIR LLP
USIK SERGEY
GRIGORIEVICH

Borusan Makina Kazakistan, beni en çok çalışanlarının beceri seviyesini koruması ve hatta ilerletmesi nedeniyle şaşırttı.



Borusan'la 2004'te, üst yönetimimiz kömür madenciliği teknolojisinde değişime gidilmesi gerektiğini fark edince çalışmaya başladık. Bu değişiklik öncelikle makine grubunun yenilenmesini gerektiriyordu. İlk tercihimiz Caterpillar makineleri oldu. Yeni teknolojiye geçiş aşamasında Borusan Makina Kazakistan bize eksiksiz destek sağladı. Bakım hizmetleri ve üretim prosesine teknolojiyi uyarlama aşamasında da çok yardımcı oldular. Komponent Yenileştirme Merkezi (CRC) sayesinde artık sık sık yedek parça almak ve gereksiz harcama yapmak zorunda kalmıyoruz. Verilen hizmet sayesinde makineler yüksek performansla çalışıyor.

10 yıl içinde başarılı bir iş ortaklığı oluşturduk. İlişkimizi sadece yedek parça temini, servis ve onarıma indirgemedik; aynı zamanda dostane ilişkilerimizi koruduk ve karşılıklı ve kesintisiz iletişim kurduk. Örneğin Borusan bizim mesleki günümüz olan Dünya Madenciler Günü'ne katılıyor. Bunun için onlara özel olarak şükranlarımı sunmak isterim.

Borusan Makina'nın İstanbul'daki merkezinde Yalın 6 Sigma Metodolojisi üzerine eğitim aldık ve çalışmalarda bulunduktan sonra bu metodolojiyi de üretim sürecimize uygulamaya karar verdik. Bogatyr Komir LLP bu karardan son derece memnun oldu, çünkü kararın ardından maliyetlerimizde belirgin şekilde azalma kaydettik.

Yüklenici olarak çalıştığımız pek çok firmayla işbirliğimize ya bir süre sonra işi ciddiyetle yapmadıkları ya da fiyatları aşırı yükselttikleri için son vermek zorunda kaldık. Borusan Makina Kazakistan ise beni en çok çalışanlarının beceri seviyesini koruması ve hatta ilerletmesi nedeniyle şaşırttı. Bu arada birlikte çalıştığımız insanların nitelikleri de artmaya devam ediyor.

KURUMSAL BİLGİLER

Ürün ve Hizmetler

- İş makineleri satış ve satış sonrası destek hizmetleri
- Cat Rental Store kapsamında; 0 - 2 yaş arası iş makinesi ve tamamlayıcı ürünlerin kiralama hizmeti sunularak müşterilere verimli ve tasarruflu kullanım olanağı sağlanması
- Sertifikalı ikinci el iş makine konseptiyle Türkiye’de benzeri olmayan garantili ikinci el hizmeti
- Dizel ve doğalgaz motorlu kojenerasyon, mekanik güç uygulamaları (pompa istasyonları ve kompresör sistemleri vb.) ve acil durum jeneratörleri gibi enerji sistemleri uygulamaları
- Biyogaz ve çöp gazı anahtar teslimi enerji santralleri
- Deniz sevk ve yardımcı (jeneratör) dizel motorları
- İkinci el jeneratör ünitesi ve kiralama hizmetleri
- Statik ve dinamik UPS
- BESys markası ile enerji ve endüstriyel taahhüt projelerinde elektrik ve otomasyon sistem entegrasyonu, mekanik paketleme kapsamındaki tamamlayıcı ürün ve hizmetler
- SITECH Eurasia inşaat sektöründe her marka iş makinesi ile birlikte kullanılabilen makine sevk ve kontrol sistemleri

Hizmet Verilen Sektörler

- Genel ve ağır inşaat, madencilik, tarım ve endüstriyel sektörler,
- Tekstil, çelik, kimya, ilaç, seramik, ağaç sanayii, otomotiv, plastik ve gıda sektörleri
- İş merkezleri, oteller, hastaneler, havaalanları, üniversiteler ve toplu konut projelerinin bulunduğu enerji sektörü
- DMO kanalıyla başta belediyeler ve il özel idareleri olmak üzere kamuya ait tüm kuruluşlar
- Ana ve yardımcı makine ve sistemleri ile römorkör, megayat, kargo gemileri, deniz otobüsü ve ticari yolcu taşıma amaçlı tekne inşa edenlerin yer aldığı denizcilik sektörü
- SITECH Eurasia’nın sunduğu ürün ve hizmetler ile karayolu, demir yolu, hava alanı gibi ulaşım projelerinin yanı sıra kurumsal, endüstriyel ve konut projelerinde inşaat sektörü

Hizmet Noktaları

- Merkezi İstanbul’da bulunan Borusan Makina ve Güç Sistemleri; Adana, Ankara, İstanbul ve İzmir’deki bölge müdürlüklerine bağlı Antalya, Bursa, Diyarbakır, Trabzon ve Trakya şubeleriyle satış ve satış sonrası destek hizmetleri vermektedir.
- Türkiye genelinde 45; Kazakistan, Kırgızistan, Azerbaycan ve Gürcistan’da ise toplam 20 hizmet noktası bulunmaktadır.
- SITECH Eurasia’nın ofisi İstanbul’da yer almaktadır.

70 YILLIK
DOSTLUKLAR

RÖNESANS
OKAN BAĞ
Türkiye Elektrik
Koordinatörü

Rönesans 22 yıldır inşaat sektöründe faaliyet gösteren bir şirkettir. Rönesans’taki 8 yıllık tecrübem doğrultusunda projelerimizin neredeyse %90’ında Borusan Makina ve Güç Sistemleri ile aktif olarak çalıştığımızı söyleyebilirim.

Projelerimizin çoğunda Borusan’ı tercih etmemizin çeşitli nedenleri var. Bunların başında öncelikle çözüm odaklı olmaları geliyor. Borusan bize her noktada mühendislik desteği veriyor. Proje aşamasında, dizayn aşamasında tüm bu noktalarda ortak çalışabiliyoruz. Projelerimize göre analizler yapıp doğru çözümü sunabiliyorlar. Sonrasında da satın alma aşamasında, özel fiyatlandırma politikalarıyla daha avantajlı fiyat teklifleri paylaşıyorlar.

Taleplerimize hızlı bir şekilde cevap veriyorlar ve sürekli yanımızda olduklarını hissettiriyorlar.

İşin bir de satış sonrası ayağı var. Bu aşamada taleplerimize hızlı bir şekilde cevap veriyorlar ve sürekli yanımızda olduklarını hissettiriyorlar. Bir sorunla karşılaştığımızda, bu problemi hızlı ve etkili bir şekilde çözüyor olmaları bizim için çok önemli. Tüm bunlar Borusan’ı tercih etmemizde önde gelen nedenler arasında yer alıyor. Bir elektrik kesintisi durumunda, şu ana kadar herhangi bir sorun yaşamamış olmamız da önemli bir faktör. Arıza kayıtlarına baktığımız zaman, bugüne kadar arıza yaşamamış olduğumuzu görmek bizi mutlu ediyor.

Borusan’la çalışmaktan memnunuz, bundan sonra da aynı samimiyette, etkinlikte ve süratte taleplerimize cevap verdiği sürece Borusan’la çalışmaya devam edeceğiz.

70 YILLIK
DOSTLUKLAR

TÜPRAG
RIDVAN VEZİROĞLU
Mobil Ekipman Bakım
Müdürü
SERKAN YÜKSEL
Kışladağ Altın Madeni
Maden Müdürü

Bizim için en doğru çözümü önermeye, satış kaygısından daha fazla önem verdiklerini hissediyoruz. Bu da bize güven veriyor.

Faaliyette bulunduğumuz madencilik sektöründe çok sayıda kaya kamyonu, dozer, greyder gibi ağır iş makinesi ihtiyacı oluyor. Bu makinelerin sağlıklı bir şekilde çalışması, bunun için verilen teknik, yedek parça destekleri ve bu hizmetlerin zamanında, gerektiği gibi olması işletme performansı ve iş güvenliği anlamında büyük önem taşıyor. Biz bu ihtiyaçlarımızı Borusan Makina ve Güç Sistemleri’nden karşılıyor. Şu ana kadarki performansımız düşünüldüğünde Borusan’a bu konuda teşekkür etmek isterim.

Madencilik uygulamalarını rahatlatarak hızda ve doğrulukta çözümler sunabilme yetenekleriyle, işimize önemli katkıda bulunuyorlar. Bizim için en doğru çözümü önermeye, satış kaygısından daha fazla önem verdiklerini hissediyoruz. Bu da bize güven veriyor. Borusan sadece makinelerinin performansı, teknik anlamda güvenilirliğiyle değil, verilecek desteğin ve karşılıklı diyalogun öneminin farkında olmasıyla da bizim için çok değerli bir iş ortağı.

Örneğin atölyede TA2 uygulamasına geçtiğimiz günlerde planlamak istediğimiz proaktif çözüm için hem kısa zamanda yedek parça hem de servis elemanı desteğine ihtiyaç duyduk. Bu konuda Borusan’a danıştık. Yalnız olmadığımızı, desteklerinin tam olduğunu hissettirdiler. Servis elemanları ve yedek parçaları planlayıp, minimum arıza süresi ile düşündüğümüz bu uygulamayı proaktif olarak yapabileceğimizi söylemeleri bizim için çok önemli bir destek oldu.

Bizim için ağır iş makinelerinin performansı hayati bir önem taşıyor. Borusan bu konuda bize daima destek olmuştur. Hele hele makinelerimiz 43.000 saatlerde bile % 98’in üzerinde mekanik verimlilik ile kalabiliyorsa Borusan’ın bu konudaki yeri her zaman farklıdır.

Binbir emek, kıymet
doğru yerde, doğru
zamanda olabilsin
diye denizleri aşıyor,
yolları arşınıyoruz.

BORUSAN LOJİSTİK

STRATEJİK KONUMLANDIRMA

- 2000 yılından bu yana Borusan Grubu'nun stratejik iş kollarından biri,
- Türkiye lojistik sektörünün lider firması, küresel pazarda özellikle Avrupa, Ortadoğu ve Bağımsız Devletler Topluluğu'nda lojistik sektörünün önemli bir oyuncusu,
- Hızlı büyüyen, verimlilik ve inovasyon projeleriyle sürdürülebilir kârlılığı sağlayan iş modeli,
- Stratejik konumu ile önemli bir rekabet avantajı sağlayan liman sahipliği,
- Borusan Grubu'nun sinerji yaratan, dinamizm ve büyüme getiren şirketlerinden biri.

Yöneticiler



KAAN GÜRGENÇ

Genel Müdür

SERDAR ERÇAL

Lojistik Genel Müdür Yardımcısı

İBRAHİM DÖLEN

Liman Genel Müdür Yardımcısı

MUSTAFA ÖÇALIR

Yabancı Ülkeler Genel Müdür Yardımcısı

TUĞBA PAŞALI KARACAN

Organizasyonel Gelişim ve Destek Fonksiyonlar Genel

Müdür Yardımcısı

METE KALAYCI

Mali İşler Genel Müdür

Yardımcısı

HAMDİ ERÇELİK

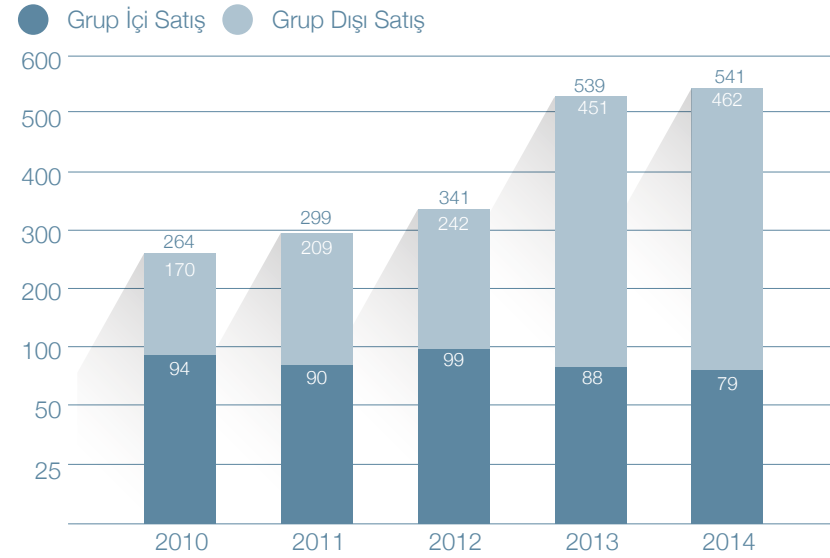
ETA Genel Müdürü

2014 İŞ SONUÇLARI

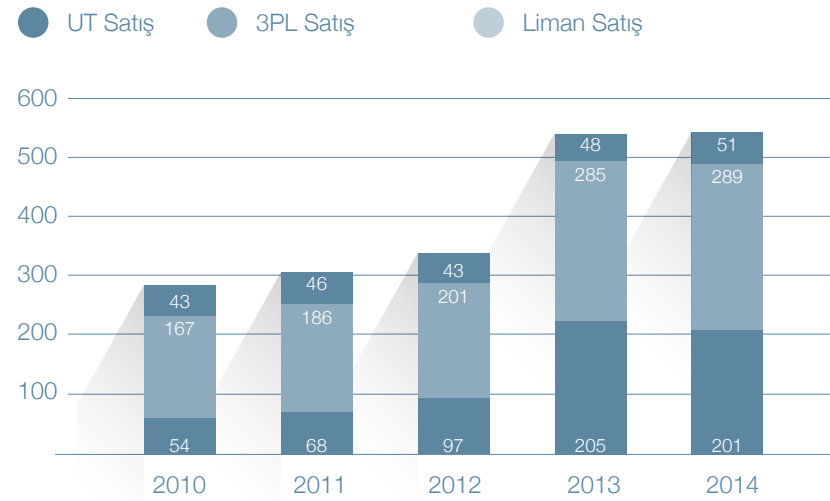
- Hizmet çeşitliliği ve genişleyen coğrafi yayılım ile rakamsal olarak da sektör liderliğine ulaştık. Bu sıçramaya paralel olarak verimlilik ve inovasyon projeleriyle müşterilere yaratılan değeri koruduk.
- 2014 yılında da Avrupa'da yaygın hizmet ağını etkin bir şekilde kullandık.
- Bağımsız Devletler Topluluğu ve Ortadoğu hatlarının güçlenerek acente ağına eklenmesi ile daha da yaygın bir erişime ulaştık.
- Yakın ve hızlı hedeflerine odaklanılarak segmente edilmiş müşteri hizmetleri anlayışı ile hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetinde çitayı sürekli daha yükseğe taşımaya devam ettik.
- "Tedarik zinciri çözüm ortağı" yaklaşımı ile Borusan Lojistik hizmetlerine bir yenisini daha ekleyerek "lojistik danışmanlığı" hizmeti de vermeye başladık. Yeni hizmetimiz ile Borusan Lojistik müşterilerine özel çözümler geliştirerek, süreçlerini yeniden kurguluyoruz.
- Türkiye'de yaşanan döviz kuru dalgalanmalarına rağmen, 2014 yılında genel olarak Türkiye Lojistik hizmetlerinde fonksiyonel kura göre %11,5 oranında bir satış büyümesi sağlandı.
- Yüksek operasyonel iş hacmimiz sonucunda günde 3.000 sefer gerçekleştirerek kara nakliye alanında açık ara lider olduk, müşterilerimize esnek ve rekabet avantajı kazandıran çözümler geliştirdik.
- Lojistik faaliyetlerinde iş yapış şeklini farklılaştırarak, hizmetlerimizi zincir mağazalara, AVM'lere ve KOBİ'lere de verecek şekilde konumlandık ve bu alanlarda da başarı ile hizmet vermeye başladık.
- Araç lojistik merkezi hizmetlerinde fonksiyonel kura göre %80 oranında satış büyümesi gerçekleştirdik. Bugün Türkiye'de satılan her üç arabadan birini Borusan Lojistik elleçliyor.
- 2013 yılında lansmanını yaptığımız inovatif markamız ETA ile KOBİ'lere yenilikçi bir platform yaratarak hizmet vermeye devam ettik. ETA bilinirliğini artırarak sektördeki yerini sağlamlaştırdı.
- E-ticaret alanında faaliyet gösteren müşterilerimize fark yaratacak bir yapı üzerinde çalışarak, kabiliyetlerimizi farklı bir alana daha taşımak amacıyla yeni bir inovasyon projesinin altyapı hazırlıklarını tamamladık.
- Başarımızı sürdürmek için etkin kaynak ve maliyet yönetimine devam ettik.
- Yenilikçi ve yaratıcı hizmetlerimizle yüksek büyüme hızına sahip sektörlerden yeni müşteriler kazandık.
- Hedef sektörlerimiz arasına KOBİ'leri de dâhil ederek, KOBİ'lerle önemli projelere imza attık.
- İş birimi bazında segmente edilen müşteri yönetimi ile müşteri memnuniyetini ve bağlılığını artırdık.

OPERASYONEL BİLGİLER

Grup İçi /Dışı Satışlar (Milyon Dolar)



İş Birimi Kırılımında Yıllara Göre Ciro Dağılımı (Milyon Dolar)

70 YILLIK
DOSTLUKLAR

FORD OTOSAN
RECAİ IŞIKTAŞ
Lojistik Müdürü



Yaptığı faaliyetler ve hizmet kalitesi açısından Borusan Lojistik'i tüm sektörü de ileriye taşıyacak bir firma olarak görüyorum.

Ford Otosan ve Borusan'ın tanışması 10-12 yıl öncesine dayanıyor. Avrupa'dan gelecek büyük rulo saclar için bir liman arıyorduk. Borusan Gemlik Limanı da bu konuda önemli bir liman. O günlerde yaptığımız görüşmeler sonucunda Borusan Lojistik ile çalışmayı uygun bulmuştuk. Sonrasında da ihtiyaç duyduğumuz zamanlarda depo kiralama hizmeti aldık. 2014 yılından itibaren de limanımızı A'dan Z'ye Borusan işletiyor. Her geçen gün gelişen bir iş ilişkimiz var.

Fabrikaya entegre bir liman tesisi işletmek kolay bir iş değil. Hızla yarışan, üretimi durdurmadan devam ettirilmesi gereken zor bir operasyon yürütüyorlar. Burada Borusan'ın tercih edilmesinin en önemli sebebi sunduğu teknoloji, özellikle IT altyapısı oldu. Fabrikamızdaki tüm üretimin, liman operasyonlarının, sevkiyat işlemlerinin Ford'un Avrupa merkezli üretim sistemlerine bağlı olması

gerekiyor. Borusan'ın IT yapısı bize güven verdi. RFID teknolojisi kullanmayı önerdiler ve bu bizim için bir sıçrama noktası oldu. Bizi teknolojik olarak bir üst seviyeye taşıdı. Türkiye'de bu teknolojiyle çalışan herhangi bir liman yok. İlk ve tek oldu.

Borusan'ın Gemlik'te yaptığı operasyonlar ve Köseköy'de birçok markaya yaptığı araç elleçleme operasyonlarından dolayı edinmiş olduğu tecrübe de etkili olan bir başka konuydu. İnteraktif çalışıyorlar, karşılıklı fikir alışverişinde bulunuyoruz, bu esnekliği gösterebilmeleri önemli.

Türkiye'de dünyanın dev lojistik firmalarıyla yarışabilecek lojistik firmaları çıkacaksa, bunlardan biri Borusan Lojistik olacaktır. Yaptığı faaliyetler ve hizmet kalitesi açısından Borusan Lojistik'i tüm sektörü de ileriye taşıyacak bir firma olarak görüyorum.



BORUSAN LOJİSTİK

70 YILLIK
DOSTLUKLARARZUM
T.MURAT KOLBAŞI
Yönetim Kurulu Başkanı

Borusan sistematığı olan, vizyoner bir şirket. Bir iş planladığınızda sadece yarın sabahki, 3 hafta sonraki sevkiyatınızı değil, 3 yıl sonraki sevkiyatlarınızı da düşünebilecek kapasiteye sahip.

Borusan 70 yılını doldurmuşsa bunun son 10 yıllık hayatında birebir varız. Türkiye’de en fazla küçük elektrikli ev aleti satan firmayız. Türkiye’de Çankırı’dan, İzmir’den, Kayseri’den, Uzakdoğu’dan Çin’den gelip burada yurdun dört yanına teslim olan, Avrupa’ya, Asya’ya, Orta Doğu’ya, Avustralya’ya ihraç edilen 3.5, 4 milyon adet üründen konuşuyoruz. Böyle bir yapının en önemli parçası lojistik. Çünkü biz ürünümüzü zamanında tüketiciyle ulaştıramazsak, başka bir marka bizim yerimizi alabilir.

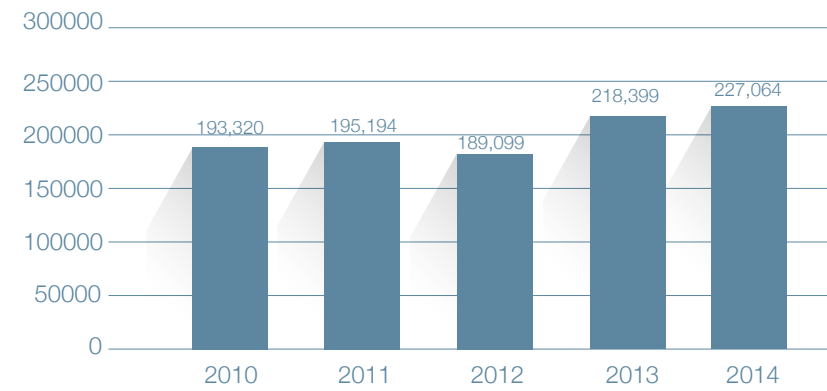
Bunun bir de satış sonrası ayağı var. Yaklaşık 300 servis noktasına yedek parçanın zamanında ulaşması gerekiyor ki mikseri bozulan bir anne ertesi gün çocuğuna muzlu süt yapabilsin. Burada da Borusan Lojistik var. Çünkü o yedek parçayı zamanında tamamlayarak ürünün tekrardan devreye girmesini hızlandırıyor. Sundukları teknolojik altyapı sayesinde örneğin ben bugün Ankara’dan arayan bir bayiye, ürünün nerede olduğunu hemen daha telefondayken söyleyebiliyorum. Bu bizi bayinin gözünde lojistik açıdan çok güçlü bir konuma taşıyor.

Borusan sistematığı olan, vizyoner bir şirket. Bir iş planladığınızda sadece yarın sabahki, 3 hafta sonraki sevkiyatınızı değil, 3 yıl sonraki sevkiyatlarınızı da düşünebilecek kapasiteye sahip.

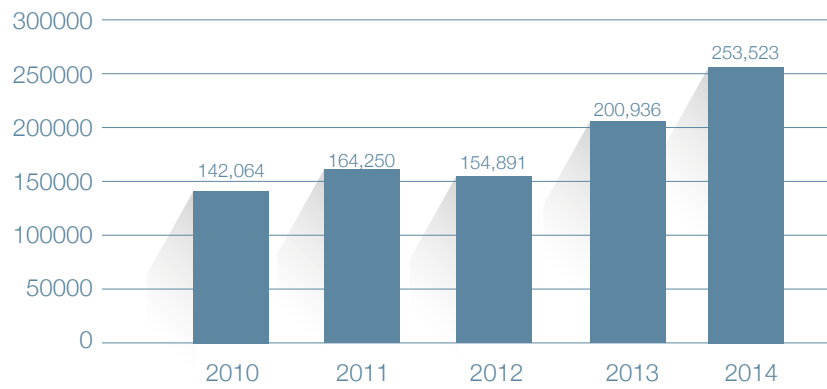
Markaların insanların kalbinde ve beyinde yarattığı bir iz olduğunu düşünüyorum. Bence Borusan beyinden önce kalpte değer yaratan bir marka. Çünkü etik bir duruşu olan, güven yaratan, derinliğe sahip bir şirket. Bir markanın böyle bir algıyı yönetmesi bence işin en zor yanı, Borusan’la çalışmak itibar olarak da markamıza değer katıyor. Borusan’a bu itibarı katan herkese kurucusundan çalışanına kadar, o markanın altında çalışan herkese özellikle teşekkür etmek isterim.

KURUMSAL BİLGİLER

Liman Konteyner (TEU)



Liman Araç Parkı (Adet)



KURUMSAL BİLGİLER

Hizmetler

■ Borusan Lojistik yoğunlaştığı liman işletme, uluslararası taşımacılık, yabancı ülkeler lojistik hizmetleri ve lojistik hizmetleri faaliyet alanlarını, geniş bir coğrafi yayılım üzerinde, uzmanlığı ve verimlilik odaklı yaklaşımı ile tüm hizmetlerinin birbirleri ile sinerji yaratacağı bir şekilde yönetiyor.

■ 2006 yılından bu yana Amerika, Avrupa, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Bağımsız Devletler Topluluğu bölgesinde bulunan %100 Borusan Lojistik sermayeli Borusan Logistics şirketlerine Umman’da yeni bir şirket eklendi..

■ Borusan Lojistik’in inovasyona verdiği önem sonucu hayata geçen ve Türkiye’de alanında ilk ve tek olma özelliği taşıyan markası ETA, geliştirdiği iş modeli ile nakliye hizmetini çevrimiçi olarak internete taşıyarak KOBİ'lere hizmet veriyor.

■ Borusan Lojistik, vermekte olduğu hizmetlere, inovatif bir bakış açısıyla, e ticaret alanında geliştirdiği yeni bir iş modelini dahil etti. Yeni iş modelinin lansmanının 2015 yılı içinde yapılması planlanıyor.

Hizmet Verilen Sektörler

Borusan Lojistik’in hizmet verdiği sektörler arasında demir, çelik, tekstil, otomotiv ve otomotiv yan sanayi, dayanıklı tüketim, hızlı tüketim, kimya, ileri teknoloji ve inşaat sektörleri ile konteyner hatları yer alıyor.

Hizmet Noktaları

■ İstanbul Kozyatağı’nda Genel Müdürlük

■ Gemlik’te Liman

■ Güneşli, Tepeören, Kırac, Gebze, Çatalca, İzmir, Bursa, Ankara, Mersin Ofisleri

■ İzmit Köseköy’de 214.000 m2 üzerine kurulu Araç Lojistik Merkezi

■ Türkiye genelinde; 77 kara nakliye ofisi, 15 aktarma merkezi, toplam 400.000 m2 depolama alanı

70 YILLIK
DOSTLUKLARBSH TÜRKİYE
NORBERT KLEIN
BSH Türkiye CEO’su ve
T-MEA-CİS Bölge Başkanı

İş ortağımızın yaptığı her başarılı teslimat, bizi müşterilerimizin gözünde çok daha yükseklerle çıkarıyor.

Borusan Lojistik, kurumsal yönüyle ön plana çıkan ve kendini bu alanda geliştirmek için BSH ile benzer yöntem ve analizleri takip eden bir firma. Bu nedenle hem biz onları anlayabiliyoruz, hem de onlar bizim ihtiyaçlarımızı bizim gibi düşünerek çözebiliyorlar.

BSH’de 6 Sigma çalışmalarını başlattığımız günlerde Borusan’dan gelen ‘Kod Adı: L6Sigma’ kitabını incelediğimde, onların da bizimle aynı süreçleri aynı şekilde geçtiklerini görünce doğru bir seçim yaptığımızı anladım.

Borusan bizim için, aynen bayilerimiz ve servislerimiz gibi büyük BSH Ailesi’nin bir parçası. Borusan, birçok ilde ürünlerimizi bayilerimize, hatta tüketicilerimize kadar taşıyor. Yani müşterilerimiz nezdinde BSH’yi temsil ediyor. Dolayısıyla iş ortağımızın yaptığı her başarılı teslimat, bizi müşterilerimizin gözünde çok daha yükseklerle çıkarıyor. Borusan’ın başarısı, kurduğumuz kalite, ileri teknoloji, müşteri memnuniyeti zincirinin son halkası olarak bütünün performansını etkiliyor. Ne mutlu bize ki, bugüne kadar işbirliğimizi başarıyla sürdürdük.

Kurumsal, dürüst ve profesyonel yaklaşımları neticesinde her geçen gün Borusan’la işlerimizi büyütüyor ve geliştiriyoruz. Bunu en doğru olarak sanırım ‘güven’ kelimesiyle açıklayabiliriz. Biz, Borusan’a güveniyoruz.

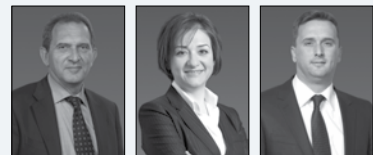


BORUSAN EnBW ENERJİ

STRATEJİK KONUMLANDIRMA

- ▣ Hedef, Türkiye'deki lider rüzgar enerji üretim şirketi olmak
- ▣ 2020 yılına kadar 3,5 milyar \$ dolayında yatırım hedefi
- ▣ Türkiye'nin en düşük maliyetli elektrik üreticilerinden biri olmak için;
 - En verimli projelere yatırım yapmak
 - Esnek ve güvenilir portföy oluşturmak
 - Yatırımda ve operasyonda maliyet düşürücü yönetim metotları ve teknolojiler kullanmak
- ▣ Tamamen yenilenebilir kaynaklara odaklanmak
- ▣ Çeşitli enerji kaynaklarından oluşan esnek bir portföy oluşturmak
- ▣ Elektrik üretim ve satış sektörlerinde aktif olmak
- ▣ Elektrik ticaretinde piyasada öncü rol üstlenmek
- ▣ Üretim kurulu kapasitesini 2.000 MW'a çıkarmak

Yöneticiler



MEHMET ACARLA
Genel Müdür
MEHTAP ANIK ZORBOZAN
Finans Genel Müdür Yardımcısı
ENİS AMASYALI
Yatırımlar Genel Müdür Yardımcısı

Yenilenebilir enerji kaynaklarımızla bugüne ve yarına ışık oluyoruz.



2014 İŞ SONUÇLARI

- Portföy projeleri için gerekli proje geliştirme çalışmaları (konumlandırma ve dizayn çalışmaları) yapıldı.
- Balabanlı RES (Tekirdağ, 50 MW) inşaat ve montaj süreçleri tamamlanarak; 11 Temmuz 2014'te tam kapasiteyle devreye alındı. Balabanlı RES'in resmi açılış töreni ise 11 Eylül 2014 tarihinde düzenlendi.
- 2013 yılında yatırım kararı alınan 207 MW'lık bir paket altında birleştirilen Fuatres RES, Harmanlık RES, Mut RES ve Kuru RES projeleri ile işletmede olan Bandırma RES'in kapasite artışı için temel atma töreni de 11 Eylül 2014'te gerçekleştirildi. Tüm projelerin inşaat işleri başlatıldı. Bandırma RES kapasite artışı, Harmanlık RES, Mut RES ve Kuru RES türbin temelleri beton temel işleri bitirildi.
- 60 MW Bandırma RES'in 9 türbinden oluşan 27 MW'lık Kapasite Artışı'nın 8 türbinlik ilk fazı için geçici kabul süreci tamamlandı. Böylece Rüzgar Paketi ve Bandırma RES Kapasite Artışı projelerinin ilki kısmi olarak ticari işletmeye alındı. Bandırma RES'in kapasitesi 86,4 MW'a, rüzgar enerjisi kurulu gücümüz 136,4 MW'a ve toplam kurulu gücümüz 186,4 MW'a çıkarıldı.
- Rüzgar Paketi projeleri için finansman görüşmeleri yürütüldü.
- Hidiv Elektrik Toptan Satış A.Ş. 2014 yılında da Borusan Grup Şirketleri'ne elektrik tedarik etti. İlk grup dışı elektrik tedarığı olan Coca Cola İçecek A.Ş.'ye elektrik tedarığı devam etti. Buna ek olarak, Borçelik de Borusan Grubu satış portföyüne eklendi.

İŞ ORTAĞIMIZ

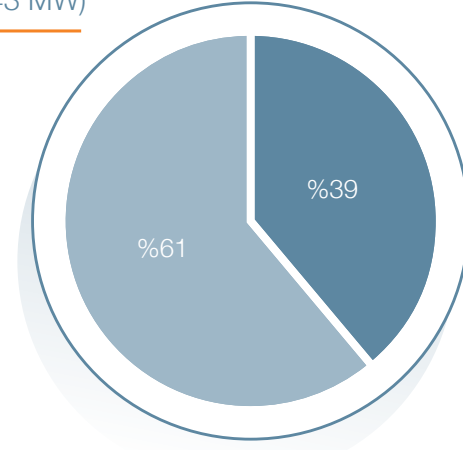


OPERASYONEL BİLGİLER

Mevcut Portföy (743 MW)

Hidro

Rüzgar

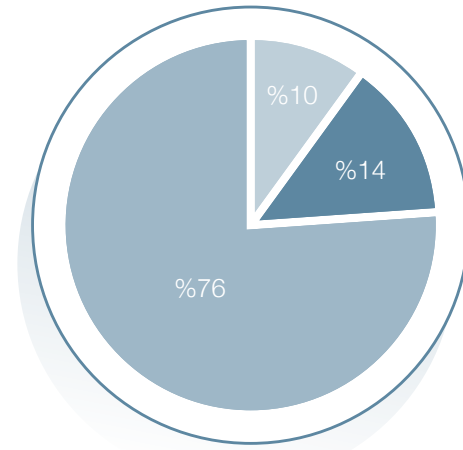


Hedef Portföy (2.000 MW)

Hidro

Rüzgar

Diğer



KURUMSAL BİLGİLER

Hizmet verilen sektörler

Dengeleme Piyasası
Serbest tüketiciler (4.500 kWh/yıl tüketen sanayi ve ticarethane aboneleri)



