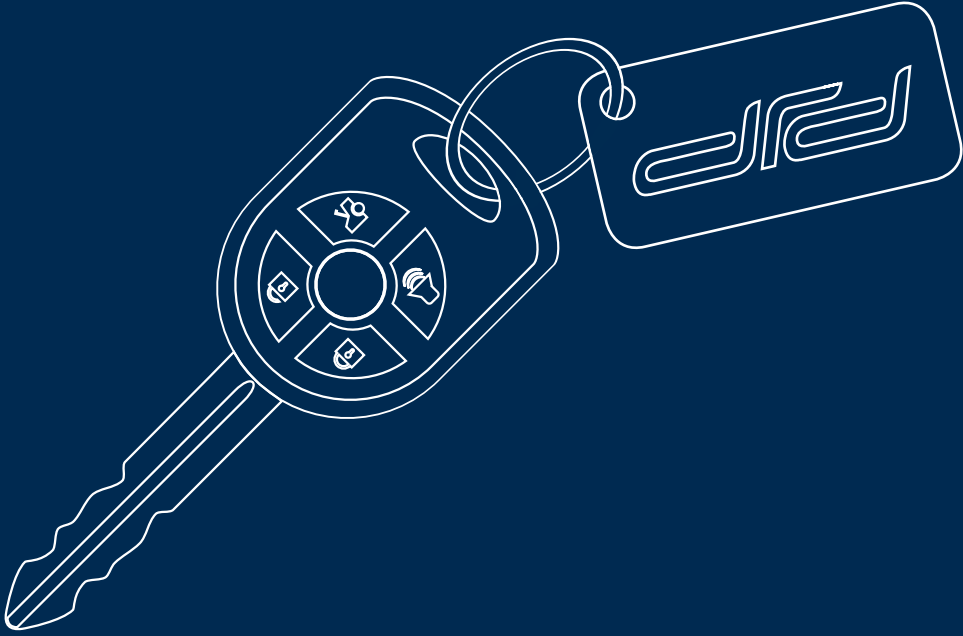


NASIL ÇALIŞIR?



2013 FAALİYET RAPORU

DRD, daima en iyi olmak için çalışır.

DRD, işini sadece aracın anahtarını teslim etmek olarak görmez, müşterilerinin daima yanında olarak her noktada kurumsal bir güvence sunmayı hedefler. Müşteri istek ve ihtiyaçlarını doğru analiz ederek en uygun çözüm alternatiflerini sunduğu operasyonel kiralama sürecinde her adımda fark yaratır. Yaptığı işe sürekli değer katar. Sunduğu araçların performansı kadar, tüm süreçlerde kendi performansına da azami önem verir, en zor koşullarda bile müşteri memnuniyetini artırır.

Bu yüzden DRD, "Türkiye'nin tamamı yerli sermayeli en büyük operasyonel kiralama markası" konumundadır.

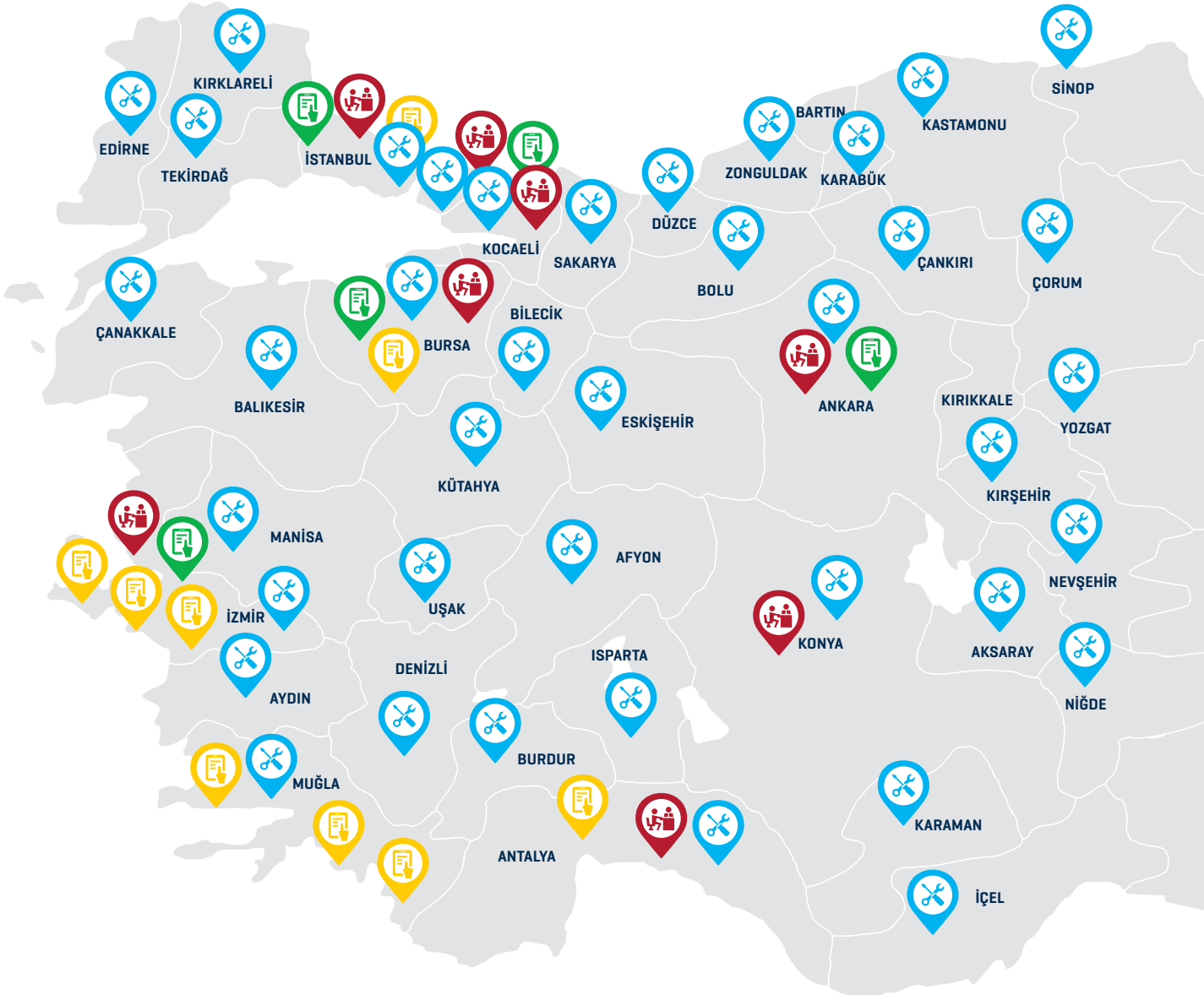


İÇİNDEKİLER

- | | | | |
|----|---|-----|--|
| 02 | Her An Her Yerde DRD Güvencesi | 50 | Hizmetleri Daha Da Özelleştirmek |
| 04 | Bilgi ve Deneyimle Yazılmış Bir Başarı Hikayesi | 58 | Filoyu Sürekli Güncel Tutmak |
| 07 | Yönetim Kurulu Başkanı'nın Mesajı | 66 | İleriye "Doğru" Bakmak |
| 08 | Yönetim Kurulu'nun Mesajı | 76 | Marka Değeri Yaratmak |
| 11 | Yönetim Kurulu | 86 | Teknolojiye Sürekli Yatırım Yapmak |
| 12 | Genel Müdür'ün Mesajı | 92 | Fark Yaratan İş Gücü |
| 14 | Sektörel Gelişmeler | 100 | Sorumlu Bir Marka |
| 20 | Rakamlarla DRD | 106 | Riskleri Görerek Güvenle İlerlemek |
| 24 | Ölçülebilir Riskler Almak | 110 | Atılım Projeleri ve Kurumsal Danışmanlar |
| 32 | Doğru Zamanda, Doğru Aksiyonu Almak | 115 | Bağımsız Denetim Raporu |
| 40 | Müşterilerinin Hep Yanında Olmak | | |

1.100 adet servis noktası, bölge müdürlükleri ve şubelerinden oluşan yaygın hizmet ağıyla DRD, müşteri istek ve beklentilerine etkin çözümler üretmektedir.

HER AN HER YERDE DRD GÜVENCESİ





**FİLO KİRALAMA
BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
VE ŞUBELERİ**



SERVİS NOKTALARI



**GÜNLÜK KİRALAMA
OFİSLERİ**



**GÜNLÜK KİRALAMA
PLANLANAN YATIRIMLAR**



Türkiye’de operasyonel kiralama sektörünün oluşumuna öncülük eden DRD, 15’inci faaliyet yılında “Türkiye’nin tamamı yerli sermayeli en büyük filo kiralama markası” konumunda olmanın gururunu yaşamaktadır.

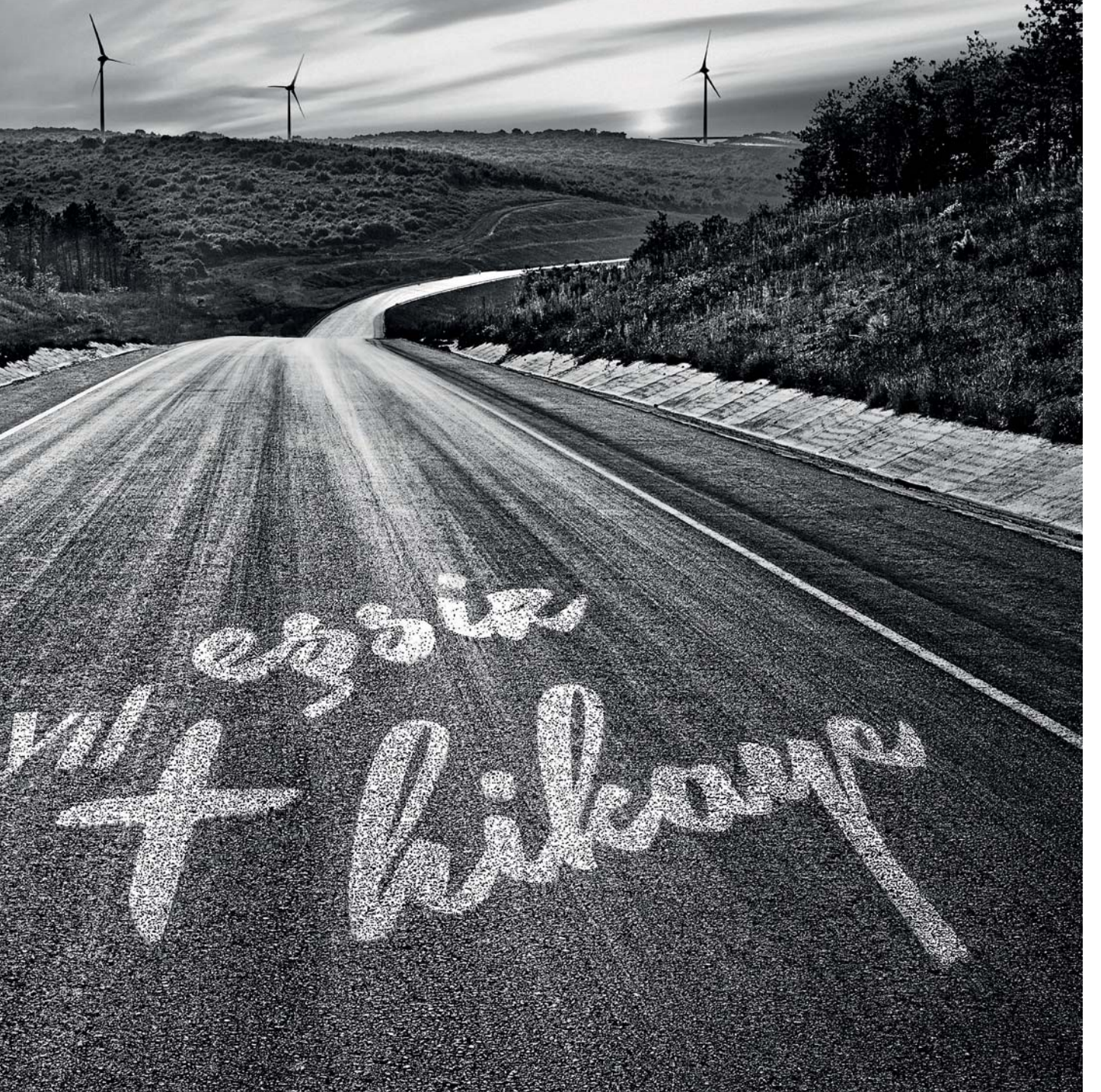
BİLGİ VE DENEYİMLE YAZILMIŞ

BİR BAŞARI HİKAYESİ

Derindere Grubu’nun otomotiv sektöründeki köklü deneyimi ışığında kurulan DRD, bugün Türkiye’nin “%100 yerli sermayeli en büyük operasyonel filo kiralama şirketi” konumundadır. 2013 yıl sonu itibarıyla sektörde %9,7 oranında pazar payına sahip olan Şirket, filo kiralama sektörünün Türkiye’deki gelişimine önemli katkılar sağlamıştır. 1998 yılında sektörün öncüsü olarak operasyonel filo kiralama alanında faaliyet göstermeye başlayan DRD, 2013 yıl sonu itibarıyla 19.731 adetlik aktif araç filosu ve 3.199 adetlik müşteri portföyünün yanı sıra uluslararası kalite standartlarındaki hizmet altyapısıyla paydaşları nezdinde saygın bir marka algısına sahiptir.

DRD, İstanbul Kağıthane’de yer alan yeni Genel Müdürlük lokasyonunun yanı sıra İstanbul Anadolu, Ankara, Adana, Kocaeli, Bursa, İzmir, Gaziantep, Konya, Antalya ve Kayseri illerindeki Bölge Müdürlükleri ve 1.100 adede varan servis noktasıyla her an müşterilerinin yanında olmanın gururunu yaşamaktadır.







Faaliyet gösterdiği her alanda fark yaratarak zirveyi hedefleyen Derindere Grubu olarak, lokomotif markamız DRD ile uzun yıllardır gerçekleştirdiğimiz çalışmalarımızla 15'inci yılımızı geride bırakıyor olmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

YÖNETİM KURULU BAŞKANI'NIN MESAJI



2013 faaliyet yılı, birçok yönüyle Şirketimizin tarihi açısından iz bırakan önemli bir yıl oldu. Öncelikle faaliyet gösterdiği her alanda fark yaratarak zirveyi hedefleyen Derindere Grubu olarak, lokomotif markamız DRD ile uzun yıllardır gerçekleştirdiğimiz çalışmalarımızla 15'inci yılımızı geride bırakıyor olmanın mutluluğunu yaşadık. Bu noktada, 15'inci faaliyet yılımızda, bugüne değin istikrarlı bir şekilde gerçekleştirdiğimiz yatırımlarla gelişimini sürdüren markamızın sahip olduğu "Türkiye'nin tamamı yerli sermayeli en büyük operasyonel kiralama markası" unvanımızı perçinliyor olmak bizleri ayrıca gururlandırdı. Aynı yıl içerisinde, günlük kiralama alanında sürdürdüğümüz kapsamlı çalışmalarımızı tamamlayarak, güçlü altyapımız ve uzun yıllara dayanan sektör deneyimimiz ile bu alanda da DRD kalitesi ve kurumsal güvencesi ile faaliyet göstermeye başladık. Bununla da sınırlı kalmadık, ülkemizde ilklerin markası olarak yine bir ilk'e daha imza atarak bireylere yönelik uzun dönem araç kiralama imkanları sunan "hemengazla.com" markamızı da hayata geçirdik.

Tüm bu çalışmalarımız devam ederken, sahip olduğu teknoloji ile ülkemizin otomotiv sektöründe uluslararası arenalarda güçlü bir şekilde sesini duyurabilmesini sağlayan Türkiye'nin Tip Onay Belgeli ilk %100 yerli elektrikli otomobil markası DMA-Derindere Motorlu Araçlar ile de dünya genelinde adımızdan söz ettirmeyi başardık. Uzun yıllardır gerçekleştirdiğimiz önemli yatırımlarla Türk mühendislerimizin gücünü ve deneyimini tüm dünyaya duyuran bu projemizle, dünya genelinde referans niteliği taşıyan başarılı değerler ortaya koyarak, yerli ve yabancı her kesimden sektör paydaşlarının takdirlerini kazandık.

Derindere Şirketler Grubu, başta ülkemizde operasyonel kiralama sektörünün gelişimine öncülük eden DRD markası olmak üzere, farklı iş kollarında faaliyet gösteren tüm iştirakleri ile ortaya konan azimli çalışmalar çerçevesinde daha geniş kitlelerle buluşup hak ettiği marka değerini pekiştirirken; belirlediğimiz hedeflerin gerçekleştiğini ve performansımızın her geçen gün daha da üst seviyelere ulaştığını görmek bizlere farklı bir heyecan veriyor. Bu noktada rehavete kapılmadan geleceğin DRD'sini yaratmak için emin adımlarla ilerliyoruz; müşterilerimize, paydaşlarımıza ve ülke ekonomimize önemli katkılar sağlamak üzere var gücümüzle çalışıyoruz.

Önümüzdeki yıllarda da DRD Ailesi'nin bizimle çalışmayı tercih eden ve bizlerden güvenini esirgemeyen değerli iş ortakları ve müşterileriyle birlikte güvenle büyürken, performansını artırarak başarılarına devam edeceğine inanıyor, bugünlere ulaşmamızda emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımızı gönülden tebrik ederek en derin teşekkürlerimi sunuyorum.

Daha nice başarılarla dolu yıllara hep birlikte imza atmak dileğiyle,

Saygı ve sevgilerimle,

Özkan Derindere
Yönetim Kurulu Başkanı

2013 yılında 15'inci faaliyet dönemini geride bırakan DRD, 1 milyar TL'yi aşkın toplam aktif değeri ve 20 bin adet seviyesine ulaşan filo büyüklüğü ile, sektördeki öncü konumunu pekiştirecek projelere imza atmaya devam etmektedir.

YÖNETİM KURULU'NUN MESAJI



2013 faaliyet dönemi, küresel piyasalarda Türkiye ekonomisini yakından ilgilendiren dönüşümlerin yaşandığı önemli bir yıl olmuştur. Uzun zamandır uygulamakta olduğu genişlemeci para politikasından vazgeçeceğinin sinyallerini veren Amerikan Merkez Bankası'nın [FED] Aralık ayı itibarıyla varlık alımlarında 10 milyar ABD doları seviyesinde indirimde gitmesi, küresel piyasalarda gelişmiş ülkeler lehine sermaye akışını hızlandırmıştır. Önümüzdeki dönemde de devam etmesi beklenen bu süreçle birlikte, yakın dönemde yüksek büyüme performanslarına imza atan Hindistan, Brezilya, Güney Afrika gibi ülkelerin dış finansman süreçlerinin daha maliyetli hale gelmesi öngörülmektedir.

TÜRKİYE BÜYÜME İVMESİNİ SÜRDÜRDÜ

Yakaladığı sürdürülebilir büyüme performansının yanı sıra uluslararası saygınlığa sahip kredi derecelendirme kuruluşları tarafından gerçekleştirilen not artışlarının da etkisiyle, küresel piyasaların yükselen ekonomileri arasında gösterilen Türkiye ise 2013 yılında da başarılı performansını

sürdürerek %4 seviyesinde bir büyüme oranına ulaşmıştır. Gerek cari açığı azaltmaya yönelik alınan önlemler, gerekse FED'in yeni para politikası ardından yaşanan sermaye çıkışlarına rağmen ülkemizin büyüme ivmesini sürdürmesi, Türkiye ekonomisinin sağlam finansal temellerinin ispatı konumundadır. Türkiye'nin uluslararası arenada hem ekonomik, hem de jeopolitik anlamda güçlü bir konum elde etmesi, uzun vadeli hedefler ışığında büyümeye odaklanan bizler için önemli bir motivasyon kaynağıdır.

15 YILLIK KESİNTİSİZ BİR BAŞARI YOLCULUĞU

2013 yılında 15'inci faaliyet dönemini geride bırakan DRD Filo Kiralama, 1 milyar TL'yi aşkın toplam aktif değeri ve 20 bin adetler seviyesine ulaşan filo büyüklüğüyle, sektördeki öncü konumunu pekiştirecek projelere imza atmaya devam etmiştir. "Türkiye'nin tamamı yerli sermayeli en büyük filo kiralama markası" olmanın sorumluluğuyla faaliyet çizgisini şekillendiren Şirketimiz, ulaştığı başarılı finansal ve operasyonel sonuçların karşılığı olarak Capital ve Fortune dergileri tarafından gerçekleştirilen "Türkiye'nin En Büyük 500 Şirketi" listelerinde yer almayı sürdürmüş, uluslararası kredi derecelendirme kuruluşları nezdindeki yüksek kredibilitelerini korumuştur. Yoğun bir rekabetin yaşandığı operasyonel filo kiralama sektöründe 15 yıllık süre zarfında edindiğimiz stratejik know-how, yurt içinde ve Türkiye'nin etki alanında yer alan ülkelerde iş geliştirme faaliyetleri yürütme konusunda bize güven ve cesaret aşılamıştır.

DRD, BİREYSEL VE GÜNLÜK ARAÇ KİRALAMA İŞ KOLUNDA

Operasyonel kiralama sektörünün farklı iş süreçlerinde uzun yıllardır elde ettiğimiz bilgi birikimi ve deneyimler sayesinde, kiralama ile ilgili her noktada fark yaratan uygulamalara imza atma azmiyle 2013 yılında Şirketimiz bünyesinde önemli adımlar atılmıştır.

Uzun vadeli hedefler doğrultusunda sürekli ve sürdürülebilir gelişimi bir yönetim yaklaşımı olarak benimseyen Şirketimiz, 2013 yılı itibarıyla DRD Araç Kiralama markasıyla günlük araç kiralama iş kolunda da faaliyet göstermeye başlayarak kurumsal gelişimine yeni bir boyut eklemiştir. Bu alanda kısa sürede önemli gelişmeler kaydedilerek DRD Markası'nın operasyonel kiralama alanındaki yüksek kalite standartlarını, bu iş koluna da aktarabilmeye yönelik altyapı

Şirketimiz, DRD Araç Kiralama markasıyla günlük araç kiralama iş kolunda da faaliyet göstermeye başlayarak kurumsal gelişimine yeni bir boyut eklemiştir.

çalışmaları tamamlanmış; ülke genelinde DRD bayrağını güçlü bir şekilde dalgalandıracak stratejik iş birlikliklerine imza atılmıştır. Gerçekleştirilen etkin çalışmaların ardından 2014 yılı itibarıyla DRD Araç Kiralama markası İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir gibi büyük şehirlerin yanı sıra, tüm Ege ve Akdeniz kıyı şeridini de içerecek şekilde hizmet vermeye başlayacaktır.

DRD'nin uzun yıllara dayanan deneyimleri ve güçlü altyapısı ile 2013 yılında imza attığı bir diğer önemli gelişme de, sadece ülkemiz için değil; Dünya genelinde benchmark niteliği taşıyan "hemengazla.com" projesidir. Tamamen dijital bir platform üzerinde bireylere araç satın almak yerine; uzun dönemli bir operasyonel kiralama hizmeti elde edebilme imkanı sağlayan bu proje, 2013 yılında gerçekleştirilen kapsamlı altyapı çalışmaları ve pilot uygulamaların ardından 2014 yılının ilk yarısında gerçekleştirilecek lansman ile tüm tüketicilerin hizmetine sunulacaktır. Bireylere yönelik araç kiralama alanında yenilikçi bir satış deneyimi yaratmayı hedeflediğimiz projenin, sektörde bir ilk olmasının yanı sıra sunduğu fayda ve avantajlarla kısa sürede önemli bir hacme ulaşacağını öngörmekteyiz.

15'İNCİ YILDA YENİ YATIRIMLAR

Müşteri ihtiyaç ve beklentilerinin yanı sıra sektördeki yeni eğilimleri gözetererek iş süreçlerini şekillendiren Şirketimiz, 15'inci yılını kutladığı 2013 yılı içerisinde gerçekleştirilen yatırımlarla bütünüyle "akıllı ofis" yaklaşımı ile tasarlanmış Kağıthane'deki yeni Genel Müdürlük binasına taşınmıştır. Bununla birlikte DRD müşterilerine daha yüksek standartlarda hizmet sunabilmek amacıyla gelişmiş altyapısıyla sektörde fark yaratan DRD Operasyon Merkezi'nin İstanbul Kuyumcukent'te yer alan yeni merkezine taşınmasına yönelik çalışmaları da tamamlanmıştır.

2013 yılında fiziki ortamlarımızda gerçekleştirilen bu önemli yatırımların yanı sıra müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesi ve ürünlerin geliştirilmesine yönelik olarak da önemli yatırımlar gerçekleştirilmiştir. Bu noktada bütünüyle yenilenen kurumsal web sitemiz üzerinden müşterilerimize yönelik yeni hizmet kanalları oluşturulmuş, sektörde fark yaratan online raporlama modülümüz hizmete alınmıştır.

Teknolojik yatırımlarımız bununla sınırlı kalmayarak nihai kullanıcılarımıza birçok yenilik ve faydayı bir arada sunan yol yardım, bakım/onarım ve kaza yardımı bazlı mobil uygulamalarımız da yıl içerisinde uygulamaya alınmıştır.

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE DMA DAMGASI

Derindere Şirketler Grubu'nun sahip olduğu vizyon ve geleceğe yönelik gerçekleştirdiği güçlü yatırımların bir göstergesi olarak, ülkemizde TSE'den Tip Onay Belgeli ilk "%100 elektrikli otomobil" olan DMA projemizin ulusal ve uluslararası katılımcılarla lansmanını da 2013 yılında gerçekleştirmiş olmak bizler için ayrı bir gurur kaynağıdır. Türkiye'nin global ölçekte "ilk" %100 elektrikli otomobilini üretme hedefiyle yola çıkan DMA markamızın, geliştirdiği ileri teknoloji ile dünyanın geleceği olan elektrikli araç sanayinin ülkemizde oluşmasına, gelişmesine ve büyümesine önemli katkılar sağlayacağına olan inancımız tamdır.

Otomotiv sektörüne ve ülke ekonomisine pozitif katkılar sağlayabilme hedefiyle ilerleyen ve sahip olduğu birçok özellik ile uluslararası ölçekte referans niteliği taşıyan bu proje ile Derindere Şirketler Grubu vizyonunun bizlere her alanda sağladığı gelecek ufku bir kez daha ortaya konmaktadır.

Şirketimizin 2013 yılında gerçekleştirdiği atılımlarda emeği geçen iş ortaklarımıza, müşterilerimize, çalışanlarımıza ve paydaşlarımıza bu vesileyle bir kez daha teşekkür etmek istiyoruz.

Nice 15 yıllara, yolumuz hep açık ve aydınlık olsun.

Saygı ve sevgilerimle,



Aytekinhan Yıldırıcı
Yönetim Kurulu
Başkan Vekili



YÖNETİM KURULU



Ömer Derindere

Onursal Başkan

1936 Çorum-Osmancık doğumlu olan Ömer Derindere, 1970 yılına kadar Samsun'da toptan gıda-zahire ticaretiyle iştiğal etmiştir. 1970-1980 yılları arasında ülkemizde çeşitli otomotiv markalarının yetkili satış ve servis hizmetlerini gerçekleştiren Ömer Derindere, 1980'li yıllardan bu yana başta otomotiv iş kolu olmak üzere çeşitli alanlarda faaliyet gösteren Şirket'in Onursal Başkanlık görevini sürdürmektedir.



Özkan Derindere

Yönetim Kurulu Başkanı

1963 Samsun doğumlu olan Özkan Derindere, okul yıllarından itibaren Şirket bünyesinde aktif olarak görev almaya başlamıştır. Özkan Derindere, 1979 yılından itibaren ortak olarak yönetimine katıldığı Derindere Şirketler Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev almaktadır.



Aytekinhan Yıldırıncı

Yönetim Kurulu

Başkan Vekili

1957 İstanbul doğumlu olan Aytekinhan Yıldırıncı, iş hayatına 1975 yılında Mobil Oil Türk A.Ş.'de başlamıştır. 1976-1998 yılları arasında Europcar'da görev yapan Yıldırıncı, Genel Müdürlük görevinin ardından Derindere Şirketler Grubu'na transfer olmuştur. 35 yılı aşkın otomotiv sektörü deneyimiyle ülkemizde filo kiralama sektörünün kurumsallaşmasının öncüleri arasında yer alan Yıldırıncı, halen DRD Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak görev almaktadır.



Harun Çay

Yönetim Kurulu Üyesi

1963 Samsun doğumlu olan Harun Çay, 1987 yılından itibaren Derindere Şirketler Grubu'nda görev almaktadır. Çay, uzun yıllar sürdürdüğü Mali İşler Koordinatörlüğü görevinin ardından halen DRD bünyesinde Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev almaktadır.

Şirketimiz, faiz, amortisman ve vergi öncesi kârını 147 milyon TL'ye yükselterek iş verimliliğini ve operasyonel kârlılığını istikrarlı bir şekilde geliştirmiştir.

GENEL MÜDÜR'ÜN MESAJI



Küresel piyasalarda kırılganlıkların devam ettiği 2013 faaliyet döneminde de, büyüme ve yatırım planlarımızı destekleyecek finansal ve operasyonel sonuçlara ulaştığımız bulunuyoruz. Yıl içerisinde TL'nin, yabancı para birimleri karşısında yaşadığı değer kayıplarına ve kredi risk maliyetlerindeki artışa rağmen finansal ve operasyonel başarılarımızı sürdürülebilir kılmamız, 15'inci kuruluş yıl dönümünü kutlayan DRD markasının operasyonel kiralama sektöründe ulaştığı deneyim ve uzmanlığın değerini bir kez daha gözler önüne seriyor.

446 MİLYON TL SATIŞ GELİRİ, 147 MİLYON TL DÜZEYİNDE FAİZ VE VERGİ ÖNCESİ KÂR

2013 yıl sonu itibarıyla 446 milyon TL'lik satış gerçekleştiren Şirketimiz, faiz, amortisman ve vergi öncesi kârını 124 milyon TL'den 147 milyon TL'ye yükselterek iş verimliliğini ve operasyonel kârlılığını istikrarlı bir şekilde geliştirmiştir. Finansal piyasalarda yaşanan dalgalanmaların ve otomotiv sektörü üzerinde hayli olumsuz etkileri bulunan kurlarda yaşanan değişimlere rağmen araç yatırımlarını da yıla ilişkin planlarına uygun şekilde sürdüren DRD, sadece 2013 yılında 495 milyon TL seviyesinde araç yatırımı gerçekleştirerek, 2013 yıl sonu itibarıyla 19.731 araçlık bir filo büyüklüğüne ulaşmıştır. Müşteri ihtiyaç ve beklentileri ışığında özellikle son yıllarda artan bir payla üst segment araç yatırımlarıyla oluşturulmuş bir marka karması ile 1 milyar TL'nin üzerinde araç yatırım değerine ulaşan Şirketimiz, önümüzdeki dönemde 24.000 araçlık filo büyüklüğüne ve 1,3 milyar TL'lik filo değerine ulaşma hedefine doğru sağlam adımlarla ilerlemektedir.

DRD FAALİYET ÇİZGİSİNİN TEMEL TAŞLARI: FİNANSAL GÜÇ VE OPERASYONEL YETKİNLİK

Finanstan satışa, hasar yönetiminden satış sonrası hizmetlere kadar farklı iş süreçlerinin eş güdümlü olarak yürütülmesini gerektiren bir sektörde faaliyet gösteren DRD, sadece 2013 yılı içerisinde 75.000 adedin üzerinde periyodik bakım işlemi ve 55.000 adedin üzerinde lastik değişim talebine yönelik etkin çözümler sunmuştur. Sahip olduğu güçlü altyapı ile sadece geçtiğimiz faaliyet dönemi içerisinde Türkiye'nin farklı bölgelerindeki 3.200 müşterimize ihtiyaç duydukları anda yol yardımı desteği sunan markamız, "müşterilerimizin yola çıkış amaçlarından asla geri kalmamaları" ilkimiz ile müşteri memnuniyetini koşulsuz ön planda tutan uygulamalarını başarıyla sürdürmüştür.

Uzun yıllardır içinde bulunduğu pazarda sahip olduğu hacmi istikrarlı bir biçimde geliştiren DRD, buna ek olarak hizmet sunduğu pazarı genişletmeye yönelik de önemli çalışmalar yürütmektedir.

ORGANİZASYONEL YAPİYİ GÜÇLENDİRMEYE YÖNELİK SAĞLAM ADIMLAR

15 yılı aşkın sektör deneyimini ve sahip olduğu büyüklükleri geçtiğimiz yıl itibarıyla perakende iş koluna taşıyarak DRD Araç Kiralama markası ile iş hacminin gelişmesine yönelik yeni bir atılım gerçekleştiren Şirketimiz, iş mükemmeliyeti hedefi doğrultusunda 2013 yılında kurumsal yapısını güçlendirecek önemli projeleri hayata geçirmiştir. 15'inci faaliyet yıl dönümünü "akıllı bina" konseptiyle tasarlanmış İstanbul/Kağıthane'deki yeni Genel Müdürlük binasında hizmet vermeye başlayarak kutlayan DRD, insan kaynağı aktifini daha da yetkin kılmak adına bu alanda pozisyon belirleme, ücretlendirme ve performans yönetimi odaklı çalışmalar için uzman bir çözüm ortağı olan Hay Group ile iş birliğine gitmiştir.

MÜŞTERİ ODAKLI İŞ SÜREÇLERİ

Müşteri odaklı iş süreçlerini temel rekabet üstünlükleri arasında gören DRD, hizmet kanallarını geliştirmeye yönelik çalışmalarını 2013 yılında da aralıksız sürdürmüştür. Pazarlama alanında kurumsal web sitesini teknolojikteki güncel gelişmeler ışığında bütünüyle yenileyen Şirketimiz, sektörde referans gösterilebilecek bir projeye de imza atarak müşterilerine, filolarına ilişkin her türlü bilgiye kesintisiz erişim imkanı veren online raporlama modülünü ve IOS-Android bazlı yol yardım, kaza ve servis uygulamalarını hizmete sunmuştur. 2013 yıl sonu itibarıyla 3.199 kurumsal müşteriye sahip olan Şirketimiz, müşteri bağlılığını daha da üst seviyelere çıkarmak üzere müşteri memnuniyeti ölçümleme ve geliştirme projesine de yıl içerisinde başlamıştır.

YENİ ÜRÜNLERLE YENİ PAZARLAR

Uzun yıllardır içinde bulunduğu pazarda sahip olduğu hacmi istikrarlı bir biçimde geliştiren DRD, buna ek olarak hizmet sunduğu pazarı genişletmeye yönelik de önemli çalışmalar yürütmektedir. Bu çalışmalar kapsamında ürün tanımları ve kapsamaları geliştirilirken, farklı kitlelerin beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayacak uygulamalarla DRD'nin hizmet sunduğu hedef kitle de genişletilmektedir.

Söz konusu çalışmaların ilk adımında, Türkiye'de bir "ilk" gerçekleştirilerek tüm bireylerin talep ettikleri araca internet üzerinden sadece 30 saniye gibi bir sürede erişebilmelerini sağlayan "hemengazla.com" projesi hayata geçirilmiştir. Bireylerin araç ile birlikte aynı zamanda operasyonel kiralamanın tüm avantajlarına da sahip olabildikleri bu sisteme ilişkin 2013 yılında altyapı çalışmaları tamamlanmış ve pilot uygulamalara başlanmıştır. Kapsamlı geliştirme çalışmaları ve pilot uygulamaların ardından "hemengazla.com" projesinin 2014 yılının ilk yarısında lansmanının gerçekleştirilerek aktif olarak hizmete sunulması hedeflenmektedir.

Diğer yandan, devam eden altyapı çalışmalarının ardından 2014 yılında bireysel ya da tüzel tüm araç sahiplerine yönelik olarak bakım onarım, sigorta, yol yardımı, kış ve mevsim lastiği desteği, 7/24 gerçek yol yardımı, muadil araç desteği ve benzeri ürün ve hizmetlerin DRD uzmanlığı ve profesyonelliği ile sunulacağı tam kapsamlı bir araç yönetim sisteminin de devreye alınması hedeflenmektedir.

EŞSİZ BÜYÜME HİKAYESİ YENİ BAŞARILARLA TAÇLANACAK

15 yıllık eşsiz bir büyüme hikayesine imza atan DRD'nin 2013 faaliyetlerine katma değer sağlayan iş ortaklarımıza, müşterilerimize ve çalışanlarımıza şükranlarımı sunuyorum. "%100 yerli sermayeli en büyük operasyonel filo kiralama şirketi" olmanın sorumluluğuyla sürdürdüğümüz faaliyet çizgimizin, yeni iş kollarımızda da elde edeceğimiz benzer performanslarla önümüzdeki dönemde yeni başarılarla taçlanması dileğiyle.

Saygı ve sevgilerimle,



İlky Ersoy
Genel Müdür

SEKTÖREL GELİŞMELER

Operasyonel kiralama pazarı hızla büyüme devam ediyor.

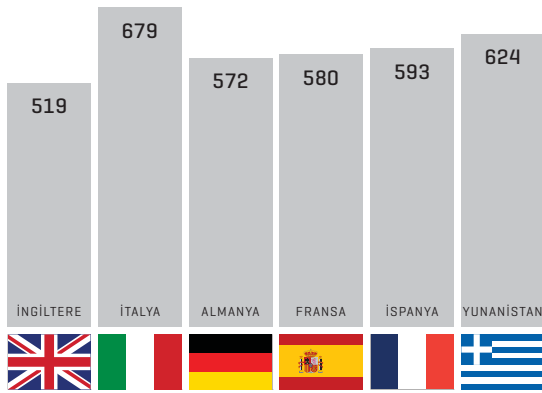


2013 yıl sonu itibarıyla operasyonel kiralama pazarının %21,9 artışla 207 bin adet seviyesine ulaştığı görülmektedir.

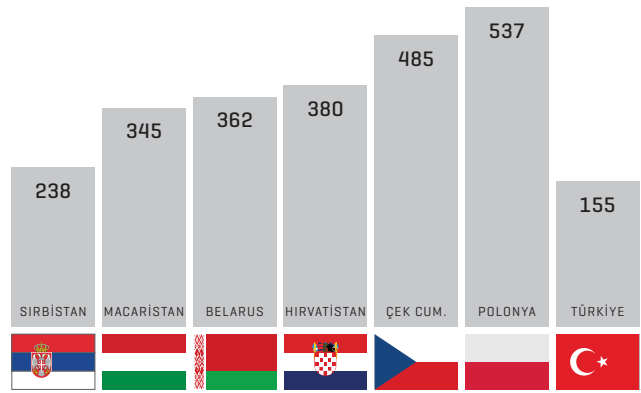
SEKTÖREL GELİŞMELER

AVRUPA'DA 1.000 KİŞİ BAŞINA DÜŞEN ARAÇ SAYISI

GELİŞMİŞ PAZARLAR



GELİŞMEKTE OLAN PAZARLAR



TOKKDER-TNS Global iş birliği ile hayata geçirilen "Türkiye'de Operasyonel Kiralama Sektör Raporu"* çerçevesinde ülkemizde 2013 yıl sonu itibarıyla operasyonel kiralama pazarının %21,9 artışla 207 bin adet seviyesine ulaştığı görülmektedir. Bu çerçevede, DRD markasının sektörde gelişimini istikrarlı bir biçimde sürdürerek 19.731 adetlik araç parkıyla %9,7 seviyesinde güçlü bir pazar payına sahip olduğu gözlemlenmektedir.

2013 yıl sonu verileri baz alınarak gerçekleştirilen araştırma çerçevesinde sektörde yer alan kiralama kuruluşları araç adedi büyüklüklerine göre karşılaştırıldığında, sektörde 5.000 adedin altında filo hacmine sahip 5 kuruluşun yer aldığı görülmektedir. Filo büyüklüğü 5 bin-10 bin adet aralığında olan firma sayısı 2 iken, 10 bin adedin

üzerinde bir filo hacmine sahip firma sayısı ise 8 edettir. DRD Filo Kiralama, 2013 yıl sonu itibarıyla sahip olduğu 19.731 adetlik filo hacmi ile araştırmaya katılan markalar içerisinde sektörün en büyük markası konumundadır.

YÜKSEK GELİŞİM POTANSİYELİ

İtalya, İspanya, Fransa, Almanya, İngiltere gibi gelişmiş ülkelerde her bin kişiye, operasyonel filo kiralama pazarında düşen araç adedinin 500 adet ve üzerinde olduğu görülürken; bu oran ülkemizde hali hazırda sadece 155 adet seviyesinde kalmaktadır.

Gelişmiş ülkelerin yanı sıra finansal ve operasyonel göstergeleriyle ülkemize daha yakın büyüklüklere sahip Polonya, Çek Cumhuriyeti, Hırvatistan gibi ülkelerdeki oranlara bakıldığında da tablo farklılık arz etmemekte;

ülkemizdeki oranın 2-3 katı büyüklüklerle karşılaşılmaktadır.

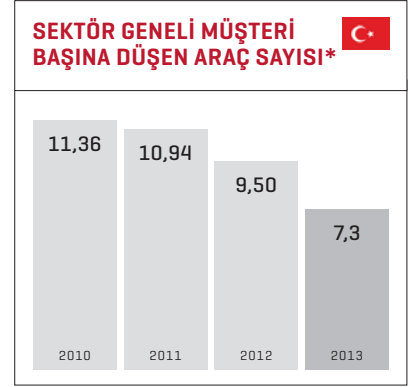
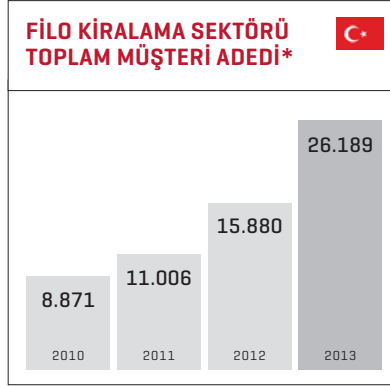
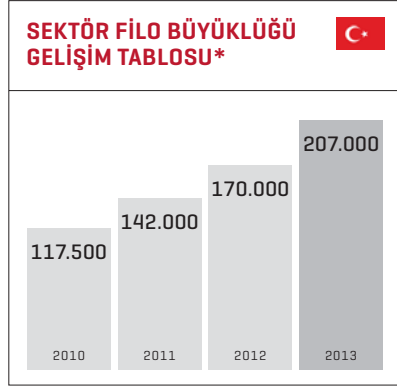
Bu veriler, ülkemizde henüz çok kısa bir geçmişe sahip olan ve gün geçtikçe hacmini istikrarlı bir biçimde artıran operasyonel filo kiralama sektörünün ne denli büyük bir gelişim potansiyeline sahip olduğunu açıkça ortaya koymaktadır.

MÜŞTERİ PENETRASYONU

2011 yıl sonu itibarıyla 11.990 adetlik toplam müşteri portföyüne sahip olan sektör, son üç yılda iki kat büyüme göstermiştir. 2013 yıl sonu itibarıyla 26.189 adetlik müşteri portföyüne ulaşan sektörde DRD, 44 farklı sektörde faaliyet gösteren 3.199 adetlik müşteri portföyüyle istikrarlı bir görünüm sergilemektedir.

* TOKKDER-TNS Global iş birliği ile hazırlanan "Türkiye'de Operasyonel Kiralama Sektör Raporu", sektörün %69'luk bölümünü temsil eden firmaların katılımıyla gerçekleştirilmiştir; buradan elde edilen verilerden hareketle sektörün bütününe ilişkin değerler ortaya konulmuştur.

Operasyonel kiralama sektörü 2013 yılında yaklaşık 5.015 milyon TL seviyesinde bir yatırım ile 89.941 adetlik araç alımı gerçekleştirmiştir.



ARAÇ YATIRIMLARI

Gerçekleştirdiği toplu araç satın alımlarıyla Türk otomotiv sektörünün en önemli müşterileri arasında yer alan filo kiralama sektörü tarafından 2013 yılında 89.941 adetlik araç yatırımı gerçekleştirilmiştir. 2012 yılında 3.049 milyon TL düzeyinde olan sektörün sıfır km araç yatırım tutarı 2013 yılında 5.015 milyon TL seviyesine yükselmiştir. Sektörün, binek otomobil pazarında sahip olduğu alım payı ise %12,2'den %13,5'e çıkmıştır.

İKİNCİ EL ANALİZİ

İkinci el satışlarda tüm işlemlerin online olarak noterde kısa sürede yapılmaya başlanmasının yanı sıra yıl içerisinde döviz kurlarında yaşanan artış ikinci el piyasasını hareketlendirmiştir. Ülkemizde halen ikinci el pazarıyla ilgili somut veriler bulunmaması nedeniyle sıfır km pazarından hareketle gerçekleştirilen tahminlere göre, toplam ikinci el araç satışların bir önceki yıla kıyasla %100'e yakın bir artışla 3,4 milyon adet seviyesinde gerçekleştiği tahmin edilmektedir. Bu verilerden hareketle operasyonel filo kiralama sektörünün

BÜYÜME PERFORMANSI DEĞERLENDİRME TABLOSU [%] [*]

	2010	2011	2012	2013
Türkiye Ekonomisi	9,2	8,5	2,2	4
Otomotiv Sektörü	38	16	-0,6	19,5
Operasyonel Kiralama	14	18	20	21,9

2013 SEKTÖR PROFİLİ [*]

	Katılımcılar	Sektör Tahmini
Toplam Filo Büyüklüğü (adet)	142.149	207.221
Alınan Araç Adedi	61.347	89.941
Satılan Araç Adedi (2. El)	37.529	55.050
Müşteri Adedi	17.965	26.189
Alınan Araç Tutarı (Bin TL)	3.423.583	5.014.595
Aktif Toplamı (Bin TL)	6.826.900	9.952.072
Ödenen (KDV+MTV+ÖTV) (Bin TL)	1.668.740	2.443.157

[*] 15 sektör firmasının kapsayan TDKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu - TNS Global 2013

Operasyonel filo kiralama sektörü 2013 yılı itibarıyla yaklaşık olarak 2,5 milyar TL hacminde bir vergi büyüklüğüne ulaşmıştır.

→ SEKTÖREL GELİŞMELER



ikinci el pazarından aldığı payın %2 oranında yer aldığı ifade edilebilmektedir.

EKONOMİYE SAĞLANAN KATMA DEĞER

Ülkemizde gelişimini istikrarlı bir biçimde sürdüren operasyonel kiralama sektörünün, henüz mevcut hacmiyle dahi ülke ekonomisine sağladığı önemli katma değerler de araştırmanın diğer bulguları arasındadır. Sektör, ödenen katma

değer vergisi, motorlu taşıtlar vergisi ve özel tüketim vergisi hacmi açısından değerlendirildiğinde, 2013 yılı itibarıyla 1.668.739.808 TL tutarında bir vergi büyüklüğüne ulaşmıştır.

2009 yılı itibarıyla 105 bin adetlik bir araç parkına sahip olan operasyonel kiralama sektörü, yıllar içinde istikrarlı bir yapıyla gelişimini sürdürerek 2013


yıl sonu itibarıyla 207 bin adetlik bir pazar büyüklüğüne erişmiştir. Bu süreçte operasyonel kiralama sektörünü doğrudan etkileyen Türkiye ekonomisinin büyüme hızında yaşanan düşüşe karşın operasyonel kiralama sektörünün büyüme oranları, gelişimini istikrarlı bir biçimde sürdürmüştür.

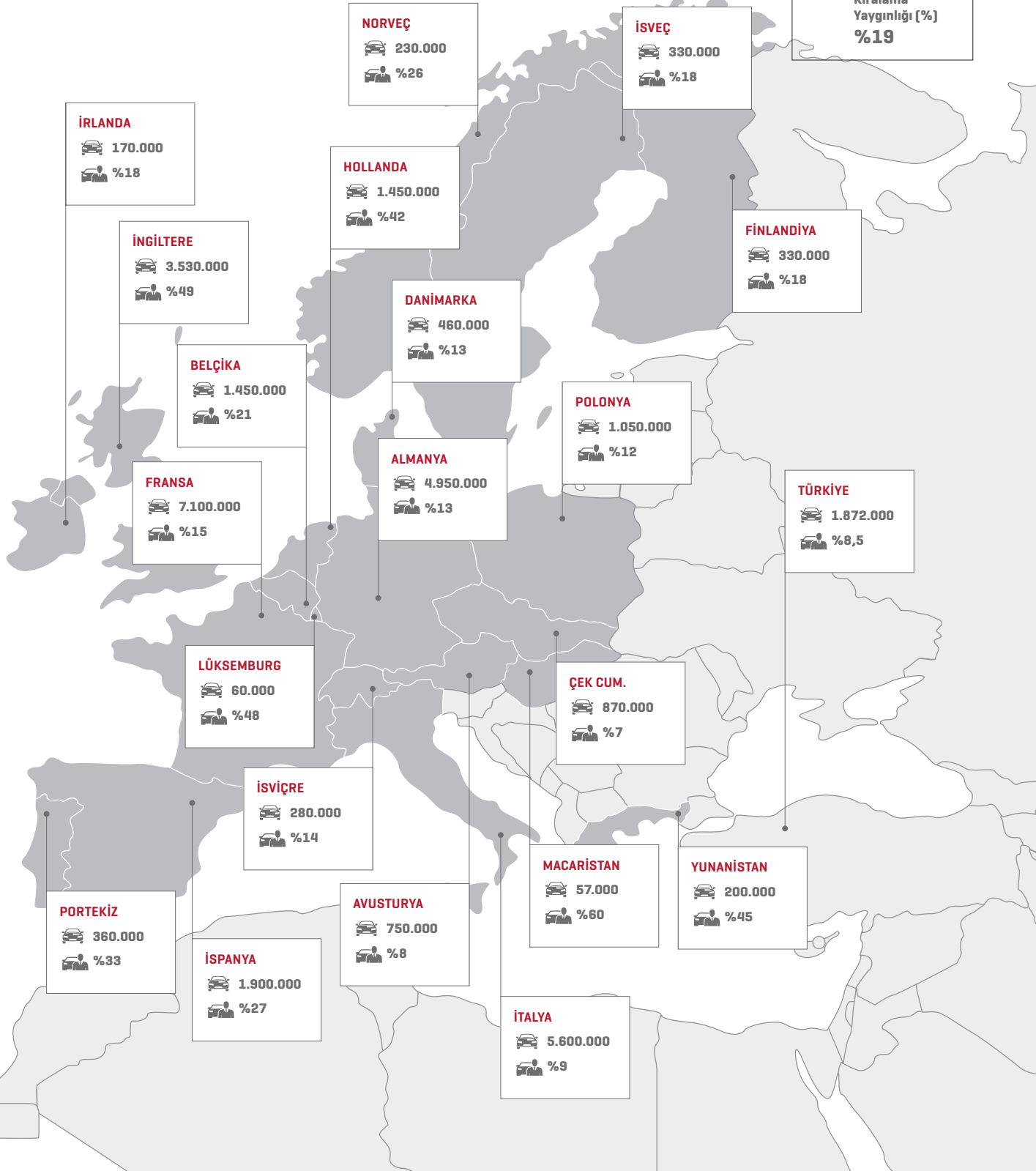
AVRUPA ÜLKELERİ SEKTÖR İSTATİSTİKLERİ

Avrupa ülkelerinde operasyonel kiralama yaygınlığı ve ticari araç sayılarını gösteren istatistikler değerlendirildiğinde operasyonel kiralamanın oldukça yüksek oranda yaygın olduğu görülmektedir.

TOPLAM AVRUPA

 Kurumsal Filo ve Ticari Araç Pazar Büyüklüğü
32.999.000

 Operasyonel Kiralama Yaygınlığı [%]
%19



RAKAMLARLA

DRD

Türkiye'nin tamamı yerli sermayeli en büyük operasyonel kiralama firması DRD, istikrarlı gelişimini 2013 yılında da sürdürmüştür.



DRD, gelecek yıllarda da rekabetçi yapısını daha da ileriye taşıma hedefine yönelik finansal ve operasyonel gelişimini istikrarla sürdürmektedir.

RAKAMLARLA DRD

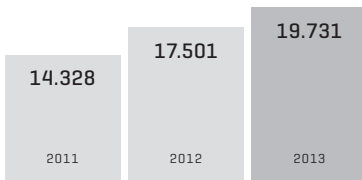
YÜKSEK VERİMLİLİK			
Operasyonel Kiralama İş Kolu (Bin TL)	2011	2012*	2013*
Toplam Aktifler	530.858	660.450	930.126
Satışlar	140.453	262.396	446.255
Operasyonel Kâr	64.652	91.203	109.071
Otomotiv İş Kolu (Bin TL)			
Toplam Aktifler	30.205	55.070	83.318
Satışlar	98.040	70.583	92.806
Operasyonel Kâr	-8.174	-1.443	1.755
Tüm Şirket (Bin TL)			
Toplam Aktifler	582.302	745.862	1.052.816
Satışlar	238.492	332.979	539.061
Özkaynaklar	63.552	106.097	120.087
Operasyonel Kâr	56.478	89.760	110.826
Net Kâr	5.901	42.027	15.876

YÜKSEK PERFORMANS			
Operasyonel Göstergeler	2011	2012	2013*
Filo Araç Sayısı	14.328	17.501	19.731
Filo Değeri	596.507	821.047	1.048.050
Araç Yatırımları (Adet)	5.820	5.885	8.750
Araç Yatırımları (Bin TL)	279.670	326.536	494.779
Filo Yaşı (Ay)	17	18	17
Müşteri Portföyü (Adet)	1.600	2.611	3.199

* 2012 ve 2013 yılında DRD Filo Kiralama ve günlük kiralama markası olan DRD Araç Kiralama'nın birleşmesi sonucunda toplam rakamları göz önünde bulundurulmuştur.

DRD 2013 yılında 147 milyon TL FVAÖK gerçekleştirerek önceki yıla göre %18,5 artış kaydetmiştir.

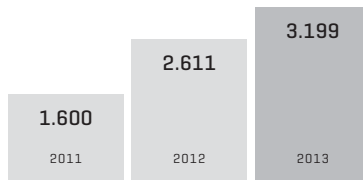
FİLO ARAÇ SAYISI (ADET)



19.731 ADET

DRD'NİN FİLO ARAÇ SAYISI 2013 YILINDA 19.731 ADEDE YÜKSELMİŞTİR.

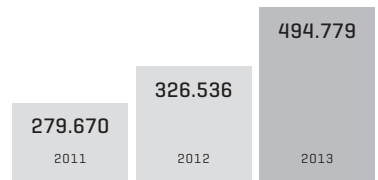
MÜŞTERİ SAYISI (ADET)



3.199 ADET

2013 YILINDA DRD, MÜŞTERİ ADEDİNDE ÖNCEKİ YILA GÖRE %22,5 ARTIŞ GÖSTERMİŞ VE 3.199 MÜŞTERİYE ULAŞMIŞTIR.

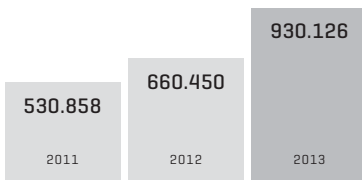
ARAÇ YATIRIMLARI (BİN TL)



494.779 BİN TL

SON ÜÇ YILDA GERÇEKLEŞTİRDİĞİ ARAÇ YATIRIMLARIYLA PAZARDAKİ HAKİM KONUMUNU SÜRDÜREN DRD'NİN 2013 YILI ARAÇ YATIRIM TUTARI 494.779 BİN TL'DİR.

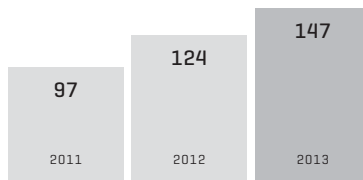
TOPLAM AKTİFLER (BİN TL)



930.126 BİN TL

İSTİKRARLI BÜYÜMESİNİ SÜRDÜREN DRD, FİLO ARAÇ SAYISINI ÖNEMLİ ÖLÇÜDE GENİŞLETEREK AKTİF VARLIKLARINI %41 ORANINDA ARTIRMİŞTİR.

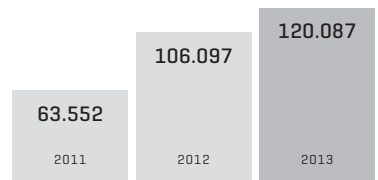
FVAÖK (MİLYON TL)



147 MİLYON TL

SAĞLAM FİNANSAL GÜCÜ VE OPERASYONEL YETKİNLİĞİYLE DİKKAT ÇEKEN DRD, 2013 YILINDA 147 MİLYON TL FVAÖK ELDE ETMİŞTİR.

ÖZKAYNAKLAR (BİN TL)



120.087 BİN TL

DRD, BİR ÖNCEKİ YILA KIYASLA %13,2 ORANINDA ARTIŞLA ÖZKAYNAK BÜYÜKLÜĞÜNÜ 120.087 BİN TL'YE YÜKSELTMİŞTİR.

ÖLÇÜLEBİLİR RİSKLER ALMAK





ÖLÇÜLEBİLİR RİSKLER ALMAK



"DRD, son yıllarda istikrarlı bir şekilde gerçekleştirdiği araç yatırımlarının yanı sıra "operasyonel kiralama" ve "günlük kiralama" iş kollarını tek bir çatı altında birleştirmesinin etkisiyle filo değerliliğinde yakaladığı artışa paralel olarak, bir önceki yıla kıyasla %41 artışla aktif toplamını 930 milyon TL seviyesine, toplam özkaynaklarını ise %13 artışla 120 milyon TL seviyesine yükseltmiştir."

Mehmet Fatih Kazdal

Finansal Yönetim Direktörü

15 yıllık sektör deneyimiyle operasyonel kiralama sektörünün öncü markası olan DRD, güçlü sermaye yapısı ve etkin finansal yapılanmasından güç alarak büyüme performansını sürdürülebilir kılmayı ve Türkiye'nin etki alanındaki çevre ülkelerde konjonktürel fırsatları değerlendirerek, satın alma ve ortaklıklar yoluyla öncü bir bölgesel oyuncu olmayı hedeflemektedir.

Bu önemli hedefler doğrultusunda DRD, geçmiş yılların tecrübesi ile oluşan vizyoner yönetim stratejileri, yetkin operasyon kadroları ve güçlü ERP altyapısı ile sektöründe öncü konumdadır. Kurumsal yönetim ilkeleri doğrultusunda iş süreçlerini düzenleyen ve konusunun uzmanı durumunda olan üçüncü taraflar ile sürekli iş birliği içinde olan DRD, gelecek yıllarda rekabetçi yapısını daha da ileri taşımanın ve altyapısını güçlendirmenin adımlarına odaklanmaktadır.

FİNANSAL DEĞERLENDİRMELER VE DENETİM

DRD'nin finansal yönetim fonksiyonu altında yürüttüğü başlıca çalışmalar şu şekildedir:

- > En uygun koşullarda kaynak temini ve yönetimi,
- > Kurumsal ve bireysel müşterilerin kayıt ve takibinin yapıldığı ve kamu otoritesinin getirdiği regülasyonları yerine getiren, TFRS ve UFRS standartlarında mali sonuçları raporlayan finansal analiz ve mali kontrol,
- > Likidite ve para pozisyonu yönetimini yapan hazine ve fon yönetimi,
- > Her türlü finansal ve operasyonel raporları üreten ve hedef-gerçekleşme takibini yapan bütçe ve raporlama süreçleri,

- > Etkin aktif-pasif yönetim süreçleri,
- > Piyasa ve müşteri riskinin değerlemesini ve yönetimini yapan kredi değerlendirme gelişi,
- > Sağlanan kaynakların verimli yatırımı açısından kurulmuş olan rating ve scoring sistemi ile değerlendirmeler,
- > Yatırım sonrasında kurulan erken uyarı sistemleri ile risk izlemesi.

ETKİN KAYNAK YÖNETİM SÜREÇLERİ

Operasyonel filo kiralama sektörü, çalışma mekanizması gereği araç yatırımlarının dış kaynak ile finanse edilmesi temeline dayanmaktadır. Bu kapsamda, Finansal Yönetim Birimi, mevcut kreditorler tarafından tahsis edilen yabancı kaynakların geliştirilmesi ve yapılandırılmış finansman modelleri üzerinde çalışmaktadır.

SÜRDÜRÜLEBİLİR FİNANSAL PERFORMANS

DRD Filo Kiralama, son dört yıldır istikrarlı bir şekilde gerçekleştirdiği araç yatırımlarının yanı sıra "operasyonel kiralama" iş kolu ile "günlük kiralama" iş kolunu tek bir çatı altında birleştirmesinin etkisiyle filo değerliliğinde yakaladığı artışa paralel olarak, bir önceki yıla kıyasla %41 artışla aktif toplamını 930 milyon TL seviyesine, toplam özkaynaklarını ise %13 artışla 120 milyon TL seviyesine yükseltmiştir. 2013 yıl sonu itibarıyla Şirket'in toplam cirosu ise 446 milyon TL seviyesine çıkmıştır.

ÇALIŞMA PRENSİBİ 1

DOĞRU STRATEJİLERLE İLERLEYEREK



Konusunda uzman ve birikimli insanlarla çalışırız.



Hep daha büyük hedeflere odaklanıyoruz.



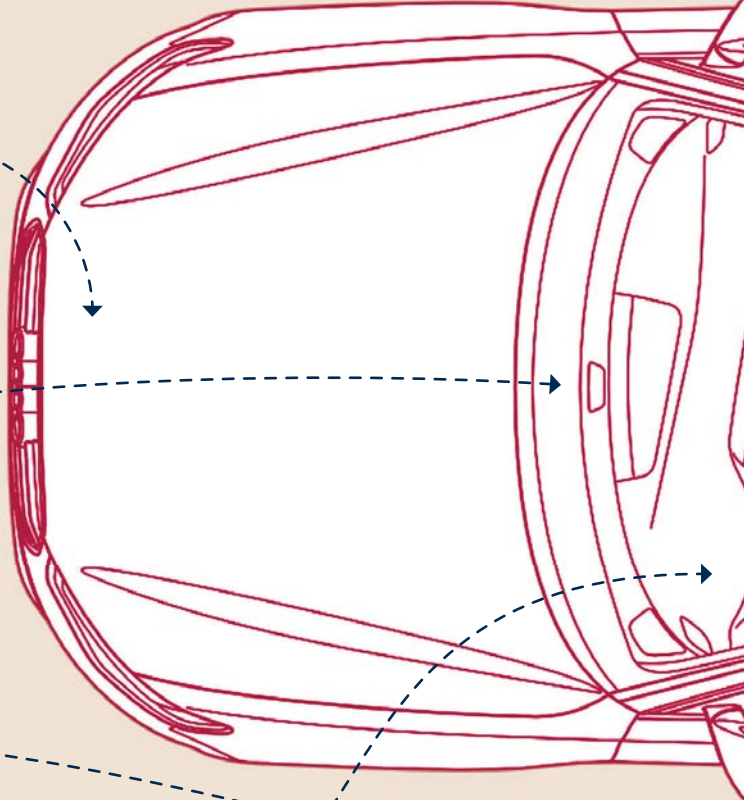
Kârlılık ve risk yönetimi arasında denge kuruyoruz.



En yüksek getiriyi sağlayacak yatırımları gerçekleştiriyoruz.



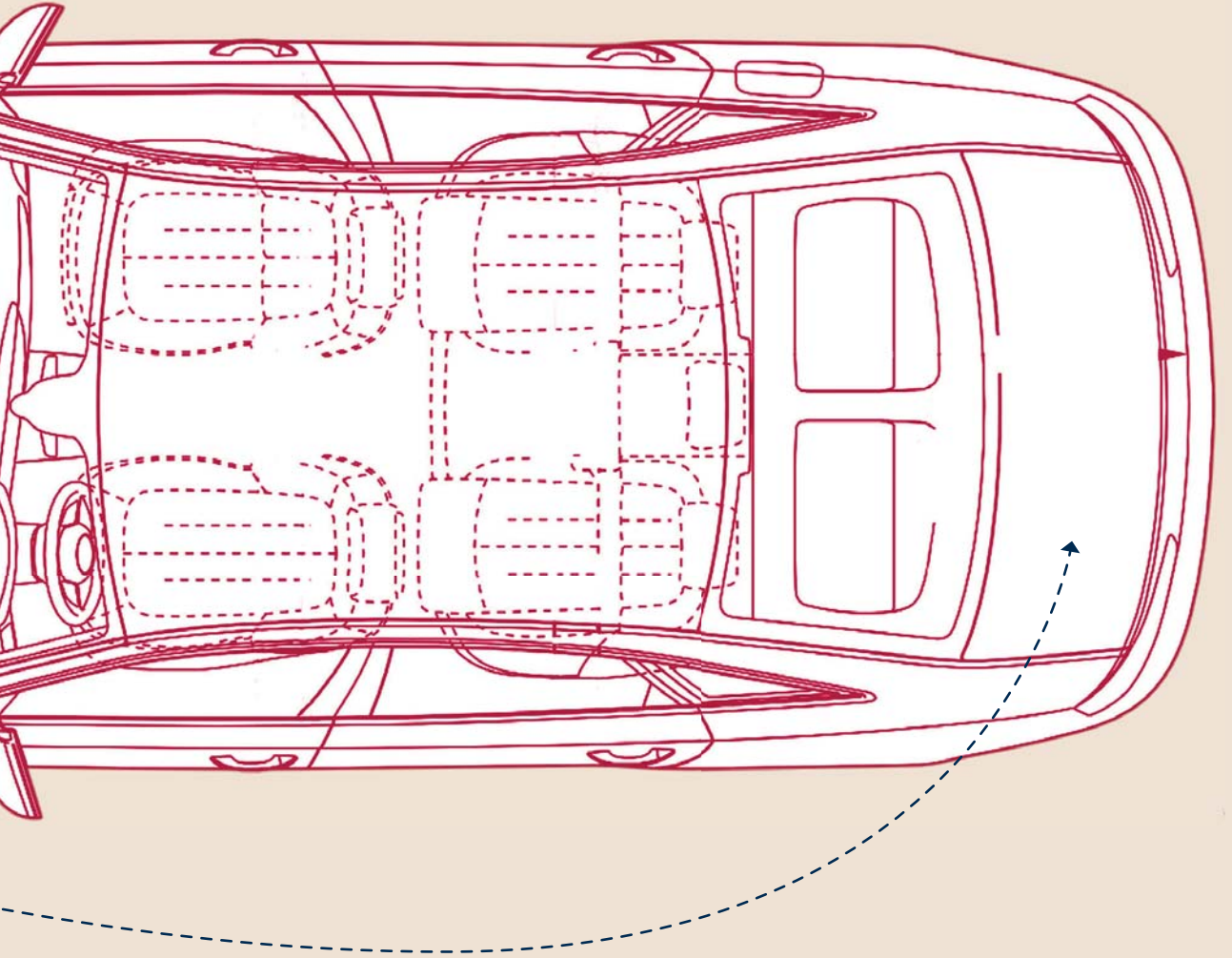
Yapılan planlamalara uygun hareket ederiz.



15
yıllık deneyim

147
milyon TL
FVAÖK

120
milyon TL
öz kaynaklar
toplamı



446
milyon TL
toplam ciro

Bütçe
öngörülerinde
yüksek
gerçekleşme
oranı

Şeffaf ve
güvenilir yapı

BİR

ARAÇ

KİRALAMA

ŞİRKETİ

◀ İSTİKRARLI
GELİŞİMİNİ
NASIL
YILLARA
YAYABİLİR?

DRD Finansal Yönetim Birimi, ortak yatırım hedefleri doğrultusunda ölçek ekonomisi yaklaşımını benimsemiştir.

→ ÖLÇÜLEBİLİR RİSKLER ALMAK



EŞ GÜDÜMLÜ FİNANSAL VE OPERASYONEL İŞ SÜREÇLERİ

DRD Filo Kiralama, 2013 yılı içerisinde Derindere Grubu çatısı altında faaliyet yürüten DRD Araç Kiralama Hizmetleri A.Ş. ile birleşerek; satış sonrası hizmetler, finansal yönetim, pazarlama ve araç operasyonu gibi faaliyetleri tek elden yürütmeye başlamış ve bu sayede önemli oranda verimlilik artışı yakalamıştır. DRD Finansal Yönetim Birimi, ortak yatırım hedefleri doğrultusunda ölçek ekonomisi yaklaşımını benimsemiş, bu sayede gerek fon kullanım maliyeti ve kolaylığı anlamında gerekse diğer operasyonel giderler anlamında nakit akışı ve likidite verimliliği sağlamaya odaklanmıştır.

ONLINE İŞLEMLERE GEÇİŞ

Hizmet sektöründe faaliyet gösteren ve yüksek müşteri memnuniyeti hedefleyen DRD, operasyonel anlamda yürütmekte olduğu günlük faaliyetleri ile ilgili sürekli iyileştirmeler gerçekleştirmekte ve düzenli olarak süreç analizleri yapmaktadır. 3.199 adetlik müşteri portföyü ile aylık 250.000'i aşan fatura hacmini içeren bir operasyonel süreci yürüten DRD bünyesinde, gerek hukuki zorunluluklar gerekse müşterilerinden gelen talepler doğrultusunda inovatif bir bakış açısıyla, e-fatura, online borç sorgulaması, fatura elektronik posta sistemi gibi yazılım modülleri geliştirilmiş, müşteri ve tedarikçilerin hizmetine sunulmuştur. Bunun yanı sıra, tüm faturalar anlaşmalı kargo şirketi ile online barkod sistemine dahil edilmiş ve online gönderi sorgulaması sağlanmıştır. Bunun sonucu olarak adres hatalarının önüne geçilmiş ve operasyonel hatalar minimuma indirgenmiştir. DRD'ye ait kıymetli ve

operasyonel evraklar ise fiziki arşivlerin geliştirilmesi ile daha güvenli ve düzenli olarak saklanabileceği bir alana taşınmıştır. Eş zamanlı olarak 2,5 milyonu aşkın evrakın uluslararası standartlarda dijital olarak arşivlenmesi süreci de tamamlanmıştır.

İNOVATİF BÜTÇE VE FİYATLAMA YÖNETİMİ

Bütçeleme ve bütçenin etkin takibi konusunda uzun yıllara dayanan bir tecrübeye sahip olan DRD, 2008 yılından bu yana her yıl bütçesini kapsamlı bir çalışma ile oluşturmakta ve etkin bir şekilde takibini gerçekleştirmektedir. Şirket bünyesinde bütçeleme süreci, standart uygulama biçiminin dışında, araç bazlı olarak hazırlanan, tüm parametrelerin sistemsel olarak hesaplandığı ve yine sistemsel olarak takip edildiği bir iş süreci üzerinden ilerlemektedir.

Bütçeleme sürecinde yapılan fayda/maliyet analizleri ile yapılacak yatırımların oluşturacağı giderler ve sağlayacağı gelirler detaylı olarak değerlendirilmekte, böylece, doğru marka, model ve müşteri portföyüne yönelerek, uzun vadeli stratejik planların gerçekleştirilebilmesi için vizyoner sonuçlara ulaşılmaktadır. Bütçelenen anahtar performans göstergeleri ışığında Şirket'in odak noktaları belirlenerek, gerekli enerjinin bu noktalara yönlendirilmesi yoluyla optimum verimlilik ve etkin maliyet yönetimi sağlanmaktadır. Tüm bu birikim ışığında, DRD, kiralama sektöründe uzun yıllardır var olmanın tecrübesi ile oluşturduğu istatistiki değerleri ve CRM datalarını iyi analiz ederek 2013 yılında %99 seviyesinde gerçekleşme oranına ulaşmıştır.

FİYATLAMA MODÜLÜ

DRD, 2013 yılında esnek bütçe altyapısını fiyatlama modülüne uygulayarak tamamen parametrik ve bağımsız olarak çalışan, "Müşteri Bazlı Fiyatlama" altyapısını tamamlamıştır.

Bu sayede, etkin raporlama sistemi ile anlık olarak kârlılık takibi sağlanmasının yanı sıra yeni oluşan veriler ile fiyatlama sistemi canlı tutulmaktadır. Bu gelişmiş altyapı sayesinde, salt kira hizmetinin dışında farklı ürünlerin geliştirilmesi için önemli çalışmalar yapılmakta ve satış argümanları oluşturulmaktadır.



MÜŞTERİ ODAKLI ONLINE RAPORLAMA MODÜLÜ

DRD Finansal Yönetim Birimi, Pazarlama Birimi ve Bilgi Teknolojileri Birimi ile iş birliği içerisinde müşterilerin filo yönetimlerini daha etkin yapabilmeleri, filolarına özel, özet ve detay bilgilerle daha doğru bir maliyet yönetimi sağlayabilmeleri amacıyla DRD web sitesi üzerinden hizmet veren Online Raporlama Modülü'nü 2013 yılında uygulamaya almıştır.

SCORING VE RİSK İZLEME ALANINDA KÖKLÜ UZMANLIK

Şirketlerin "satarken değil; tahsil ederken kazandığı" bir dönemde alacak kalitesi kârlılıkta etkin rol oynamaktadır. Alacak kalitesinin en üst düzeyde tutulması ise efektif bir ticari risk değerlendirmesi ve riskin güncel olarak izlenmesine dayanmaktadır. Özellikle yüksek riskli nitelendirilen ekonomilerde oluşabilecek dalgalanmalara karşı yapılacak etkin bir risk yönetimi, başarı için her zamankinden daha da önemli hale gelmektedir. Bu nedenle, riskin ilk etapta tahlil edilmesi, ölçülebilir ve kestirilebilir olması adına ciddi bir yapı kurulmalı ve uygulanmalıdır. Bu gerçekten hareketle DRD, müşterilerine hızlı ve etkin çözümler sunmanın yanı sıra sürdürülebilir büyüme yolunda güçlü bir müşteri portföyü oluşturulması ve portföyün sağlıklı yönetilmesine yönelik birçok iş disiplini uygulamaktadır.

Bu kapsamda, Finansal Yönetim Birimi'nin uyguladığı temel politikalar şunlardır:

- > "Kredi Uygulamaları ve Esasları/Kredi Tahsis Komitesi" ile eş güdümlü bir biçimde müşteri değerlendirme kriterlerinin belirlenmesi,

- > "Scoring" sistemi ile uluslararası standartlarda kabul görmüş bir kredi değerlendirme yapılması,
- > "Risk İzleme" sistemi ile mevcut risklerin takibine yönelik erken uyarı sinyallerinin izlenmesi ve gerekli aksiyonların alınması.

FİNANSAL BAŞARIYI TESCİL EDEN YÜKSEK KREDİBİLİTE

Operasyonel filo kiralama sektöründe uzun yıllardır bağımsız denetimlerden geçerek finansal kredibilitesini şeffaf şekilde iş ortaklarına sunan DRD, 2013 yılında Japonya Maliye Bakanlığı tarafından yetkilendirilerek uluslararası alanda faaliyet gösteren derecelendirme kuruluşu JCR Eurasia Rating tarafından "yatırım yapılabilir" kategorisi içerisinde değerlendirilmiştir. Bu değerlendirme çerçevesinde Şirket'in, uzun vadeli ulusal notu iki çentik derecesi artışla 'BBB-[Trk]'den 'BBB+[Trk]'ye taşınırken, not görünümü ise [Stabil] olarak belirlenmiştir. Diğer taraftan, DRD'nin Kısa Vadeli Ulusal Notu da 'A-3 [Trk]'den 'A-2 [Trk]'ye [Pozitif] görünümle yukarı revize edilmiştir.

2008 yılından bu yana zorunlu olmadığı halde her üç ayda bir IFRS standartlarına göre bağımsız denetimlerden geçen Şirket, finansal verilerin yanı sıra sektörü doğru analiz edilmeye yönelik operasyonel göstergelerini de bağımsız denetimlere tabi tutmaktadır. Şirket'in ikinci el satış performansından, kira-borç karşılama oranına kadar birçok operasyonel göstergesi, denetim raporunun içerisinde yer almaktadır.

**DOĞRU ZAMANDA, DOĞRU
AKSİYONU ALMAK**





DOĞRU ZAMANDA, DOĞRU AKSİYONU ALMAK



"DRD'nin en önemli farklarından biri de satış faaliyetlerini ekonominin kalbi ve dünya kenti İstanbul ile sınırlı tutmamasıdır. Faaliyetlerimizi sanayileşen büyük illerde de sürdürerek, bu illerin daha da kalkınmasına maksimum desteği sağlamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bütün hızımızla hizmet kalitemizi Türkiye'nin dört bir yanına götürmeye devam ediyoruz."

Şafak Kürkçü
Satış Direktörü

Müşterileriyle güvene dayalı kalıcı ilişkiler geliştirmeyi ilke edinen DRD, 2013 yılında müşteri sayısını 2.611'den 3.199'a yükseltmiştir. Şirket, etkin kaynak kullanım politikası sayesinde 19.731 adetlik araç filosuyla sektörde fark yaratmaktadır.

2013 yılında DRD'nin büyüme oranı araç adedi bakımından %12,7 olmuştur. Müşteri portföyünü segmentler bazında çeşitlendirmeye büyük önem veren DRD, finansal ve operasyonel riskleri asgariye indirerek finansal kârlılığını korumaktadır.



BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ MERKEZLİ SATIŞ ORGANİZASYONU

DRD satış faaliyetlerini sadece İstanbul'da değil, ticari faaliyetlerin ve sanayi yatırımlarının yoğun olduğu tüm illerde aktif olarak sürdürmektedir. Şirket, Türkiye'nin önde gelen illerinde bulunan 11 Bölge Müdürlüğü ve şubeleri vasıtasıyla müşterilerinin filo kiralama taleplerini hızlı ve etkin bir biçimde karşılamayı hedeflemektedir. İstikrarlı bir biçimde artan iş hacmine paralel olarak organizasyon yapısını güçlendiren Şirket, 2013 yılı içerisinde Kocaeli ve Antalya'da da bölge satış ofislerini faaliyete geçirmeye yönelik gerekli altyapı çalışmalarını tamamlamıştır.

İŞ GELİŞTİRMEYE YÖNELİK MÜŞTERİ ZİYARETLERİ

Mevcut ve potansiyel müşterilerini yakından takip eden Şirket, müşterileriyle ilişkilerini sürekli olarak güçlendirmekte ve bu sayede müşteri beklentilerine en uygun çözümleri oluşturabilmektedir. Bu çerçevede sahada düzenli olarak müşteri ziyaretleri gerçekleştiren DRD saha ekipleri, yeni müşteri kaynaklarını da titizlikle takip etmektedir. 2013 yıl sonu itibarıyla 50 çalışandan oluşan bir saha satış ekibine sahip olan Şirket, yıl içerisinde 7.870 müşteri ziyareti gerçekleştirerek sektörün genel yapısı ile DRD'nin sunduğu ürün ve hizmetlerin sağladığı avantajları tanıtmıştır.

DRD, satış stratejisini, her sektörden müşteriye hizmet verebilecek şekilde oluşturmuştur. Özellikle 2009 yılından itibaren müşterilerinin yer aldığı sektör dağılımını artırmak ve her sektörde var olmak amacıyla çalışmalarını sürdüren DRD, 2013 yılı sonu itibarıyla bünyesinde 44 farklı sektörden müşteriye hizmet sunmaktadır.

ÇALIŞMA PRENSİBİ 2

MÜŞTERİLERE DAHA DA YAKINLAŞARAK



Kurumsal ve ticari müşterileri yakından takip ederiz.



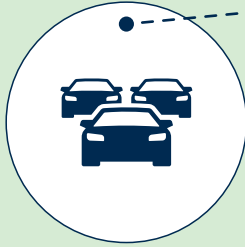
Müşterilerimize yakın olmak için yurt çapına yayılırız.



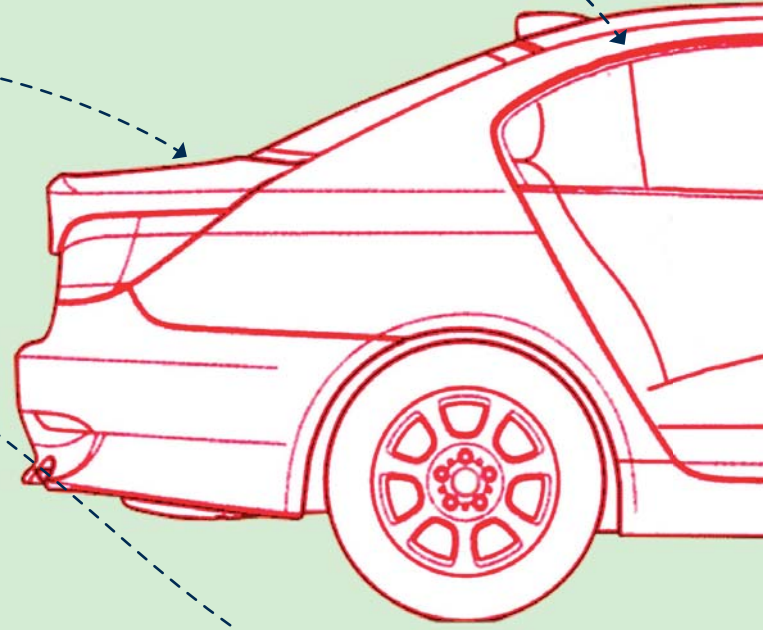
Müşteri beklentilerine en uygun çözümleri buluruz.



Sürdürülebilir büyüme için yeni müşteri adaylarını sürekli ziyaret ederiz.



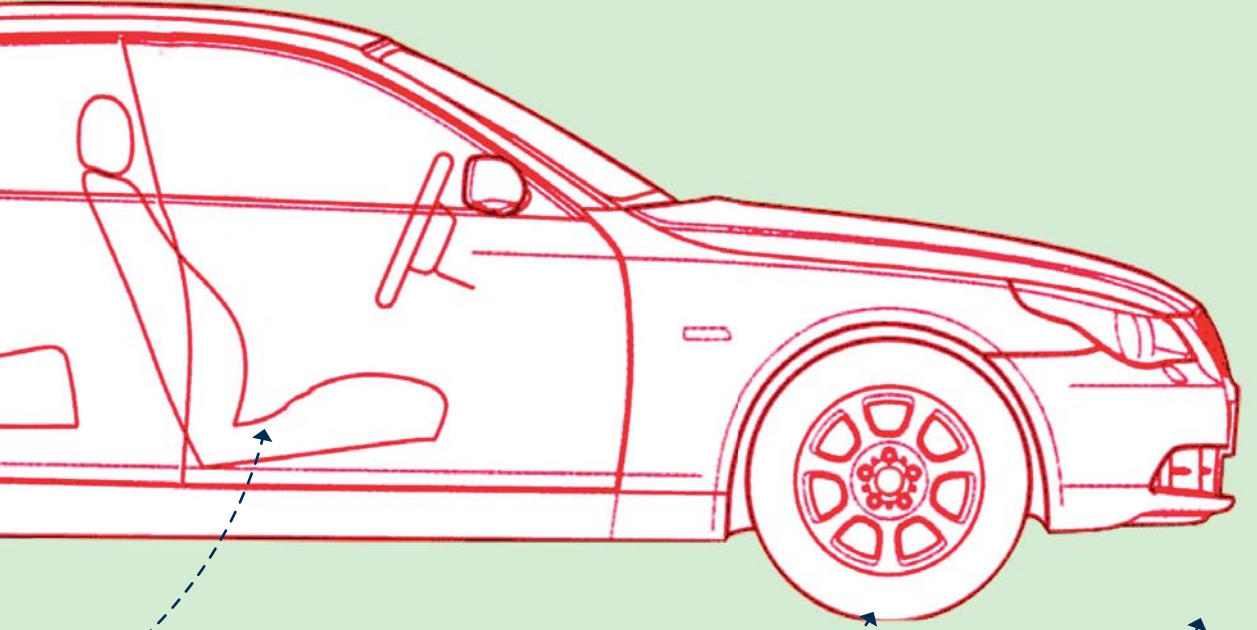
Filomuzu farklı sektörlerin beklentilerine göre çeşitlendiririz.



%9,7
2013
Pazar Payı

3.199
Müşteri Sayısı

44
farklı sektörden
oluşan müşteri
portföyü



7.870
yeni müşteri
ziyareti

11
Toplam
Ofis

%12,7
oranında
büyüme

BİR

ARAÇ

KİRALAMA

ŞİRKETİ

◀ SEKTÖR

BÜYÜME

RAKAMLARININ

ÜZERİNE

NASIL









ÇIKABİLİR?

İstikrarlı büyüme performansını 2013 yılında da sürdüren DRD Filo Kiralama, paydaşları nezdindeki yüksek itibarını korumaya devam etmiştir.

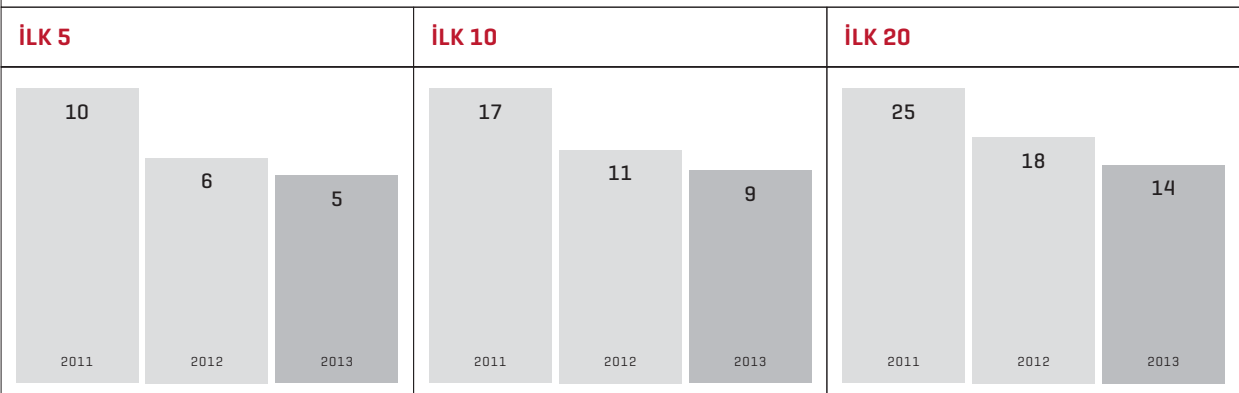
→ DOĞRU ZAMANDA, DOĞRU AKSİYONU ALMAK



MÜŞTERİ PORTFÖYÜNÜN SEGMENTLERE GÖRE DAĞILIMI

	Kurumsal	Ticari	KOBİ	Küçük İşletme
Firma Dağılımı	 %51,4	 %29,9	 %10,8	 %8
Araç Dağılımı	 %48,3	 %32,3	 %11,4	 %8,1

MÜŞTERİ PENETRASYONU





"Türkiye'de ticari faaliyetlerin kalbinin attığı bir hinterlandta müşterilerimizin farklı beklenti ve ihtiyaçlarına yönelik en uygun çözüm alternatiflerini sunuyoruz."

Naile Özmen

Istanbul Avrupa Bölge Müdürü



"Sektör deneyimimiz ve esnek hizmet altyapımız ile 44 farklı sektörde faaliyet gösteren müşterilerimizin ihtiyaçlarını en doğru şekilde analiz ediyoruz."

Harika Akkartal

Istanbul Anadolu Bölge Müdürü



"Anadolu genelinde bulunan önemli potansiyeli değerlendirebilmek üzere birçok noktada faaliyet göstererek operasyonel kiralamanın daha geniş kitlelere yayılmasını hedefliyoruz."

Belgin Atılkan

İç Anadolu Bölge Müdürü

MÜŞTERİ PORTFÖYÜNÜN SEKTÖREL DAĞILIMI

Sektör [%]	2011	2012	2013
Sağlık	23,8	17,4	11,9
Gıda	10,2	9,9	7,4
Bilgisayar ve İnternet	2,2	2,5	7,2
İnşaat ve Yapı	6,8	7,2	6,8
Finans-Sigorta	3,7	5,3	6,6
Plastik ve Kimyasal Maddeler	7,7	6,6	5,7
Makine ve Yedek Parça	5,8	6,5	5,5
Hizmet	4,0	4,1	5,1
Tekstil-Konfeksiyon-Ayakkabı	3,2	4,6	4,9
Otomotiv-Motorlu Araçlar	3,7	3,7	3,6
Metal Sanayi	2,2	2,8	3,4
Elektrik ve Elektronik	2,6	3,5	3,1
Kozmetik ve Temizlik	4,4	3,4	2,7
Tarım-Hayvancılık	2,3	2,8	2,7
Gaz ve Akaryakıt	2,3	2,3	2,0
Taşımacılık-Lojistik	2,4	2,4	1,8
Ev ve Ofis Gereçleri	1,4	1,4	1,6
Enerji	0,8	1,0	1,2
Telekomünikasyon	1,3	1,7	0,9
Kağıt ve Kağıt Ürünleri	1,2	1,1	0,8
Diğer	7,7	9,5	15,2
Toplam	100,0	100,0	100,0



**DENGELİ
PORTFÖY
YAPISI**

DRD Filo Kiralama'nın sektörel müşteri portföy dağılımı, her geçen yıl daha dengeli bir yapıya kavuşmaktadır. Sadece iki yıl önce toplam portföy ağırlığı %34 olan sağlık ve gıda sektörleri, 2013 yıl sonu itibarıyla %19,3'e gerilemiştir.

MÜŞTERİLERİNİN HEP YANINDA OLMAK





MÜŞTERİLERİNİN HEP YANINDA OLMAK



“Uzun yıllardır satış sonrası hizmetler kalitemizi en üst noktaya taşımak üzere istikrarlı yatırımlar gerçekleştiriyoruz. Sahip olduğumuz güçlü altyapı ile müşterilerimizin yola çıkış amaçlarından asla geri kalmamaları ilkemiz ile ülke genelinde kesintisiz hizmetler sunuyoruz.”

Aşkın Altıncı

Satış Sonrası Hizmetler Direktörü

Tüm iş süreçlerini iş mükemmelliği hedefi doğrultusunda şekillendiren DRD, satış sonrası hizmetler alanında da müşteri ihtiyaç ve beklentilerini eksiksiz bir biçimde karşılamaktadır.

2013 yıl sonu itibarıyla 19.731 adetlik araç filosuna sahip olan Şirket, gerek periyodik bakım ve mekanik bakım için gerekse hasar yönetimi için yurt çapında yaygın bir servis ağına sahiptir. 2013 yılı içerisinde İzmit, Gebze, Balıkesir, Tekirdağ ve Çorlu’da yeni anlaşmalar gerçekleştirerek anlaşmalı yetkili mekanik servis sayısını 750’ye yükselten Şirket, hizmet kalitesini artırmaya yönelik faaliyetlerine de aralıksız devam etmiştir. 2013 yılı içerisinde Türkiye genelinde periyodik bakım ve mekanik alanlarda toplam 50.014 adet servis girişi sağlanarak DRD müşterilerine hızlı ve esnek bir hizmet anlayışı ile yüksek kalite standartlarında servis hizmetleri sunulmuştur. Hasar onarım işkolunda ise 2013 yılında Türkiye genelinde toplam 17.979 adet hasar işlemi, Şirket’in modern teknolojik altyapısı ile online sistem üzerinden etkin bir şekilde kontrol ve takip edilerek DRD müşterilerine hızlı ve sorunsuz çözümler sağlanmıştır.



YURT ÇAPINA YAYILAN SATIŞ SONRASI HİZMET AĞI

Hasar yönetimi alanında alternatif çözümler geliştirmeye odaklanan Şirket, başta İstanbul ve Antalya olmak üzere çeşitli bölgelerde yeni servis anlaşmalarına imza atarak hizmet ağını genişletmeyi sürdürmüştür. Satış sonrası hizmetlerin bir diğer önemli destek alanı olan lastik servisi konusunda da 300 servisten oluşan hizmet ağıyla lastik tedarik, değişim ve saklama hizmetlerini eksiksiz bir biçimde yerine getirmiştir.

2013 yılında da periyodik bakım, mekanik onarım, hasar yönetimi ve lastik servisleri konusunda gerçekleştirilen bu önemli çalışmalar ile DRD’nin Türkiye genelinde sahip olduğu 1.100 adedin üzerindeki toplam servis sayısı ile tüm ülkeyi kapsayan güçlü ağ yapısının devamı sağlanmıştır.

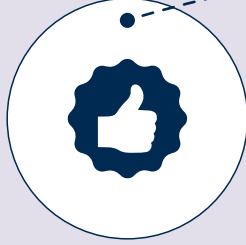
Türkiye’nin dört bir yanına yayılan servis ağının koordinasyonu için teknolojik altyapısını güçlendiren DRD, toplam işlem hacminin %90’ını online olarak gerçekleştirmiştir. Bunun yanı sıra, operasyonel süreçlere ilişkin işlem ve fatura takibi gibi süreçler de online olarak izlenirken, müşterilerin lastik değişimi, bakım gibi talepleri de DRD web sitesi üzerinden karşılanmaya başlanmıştır.

ÇAĞRI HİZMETLERİ YÖNETİMİNDE YENİ DÖNEM

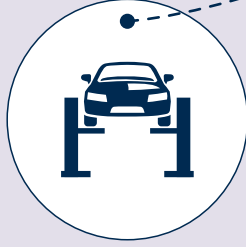
Çağrı merkezi hizmetleri yönetimi alanında Tur Assist firması ile iş birliğine giden DRD, 2013 yıl sonu itibarıyla tüm çağrılarının %80’ini ilk 20 saniye içerisinde cevaplanmasını sağlamış, maksimum bekleme süresini ise 2 dakika seviyesine çekmiştir. Kayıp çağrı oranının %1’in altına gerilediği bu yeni uygulamanın 2014 yılında verimliliği daha da artırması öngörülmektedir.

ÇALIŞMA PRENSİBİ 3

MÜŞTERİLERE HEP GÜVEN VEREREK



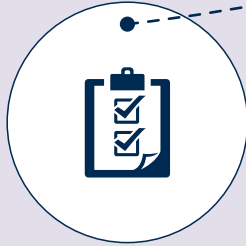
Müşteri memnuniyetini her şeyin önünde tutarız.



DRD hizmet standartlarına uygun servisler seçeriz.



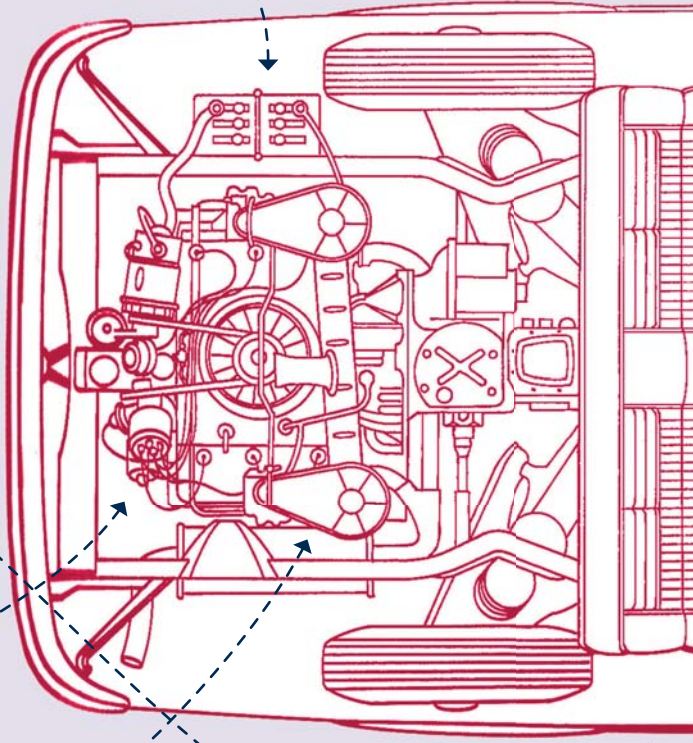
Hasarı en iyi şekilde yönetmek için organize çalışırız.



Müşteri memnuniyetini sürekli ölçeriz.



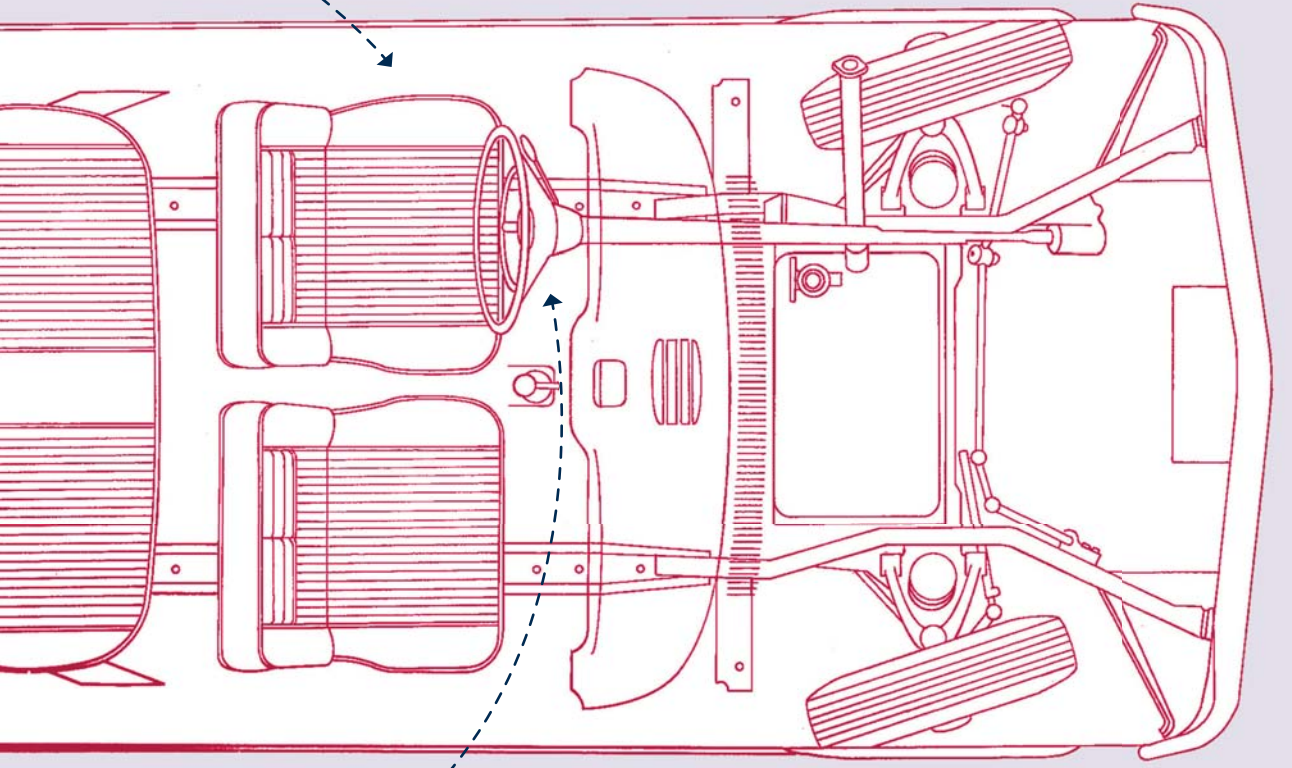
DRD Assistance Yol Yardım Hizmetleri ile müşterilerimize 7 gün 24 saat aralıksız hizmet sunarız.



Türkiye
çapında
1.100'ün
üzerinde anlaşmalı
servis

75.000
Periyodik
bakım

3.500
Yol yardımı



55.000
Lastik değişimi

750
milyon km
Filonun 1 yılda
katettiği toplam
mesafe

97.000
Cevaplanan çağrı

BİR

ARAÇ

KİRALAMA

ŞİRKETİ

◀ MÜŞTERİLERİNİ

NASIL

BU

KADAR

MEMNUN

EDEBİLİR?

EN BÜYÜK FİLO KİRALAMA MARKASI*

15
yılı aşkın deneyim



3.500
kurumsal müşteri



20.000
adedin üzerinde araç parkı



Türkiye'nin Tüm Bölgelerini Kapsayan Hizmet Ağı

7/24
Kesintisiz
yol yardım desteği

1.100
Servis noktası

11
Bölge Müdürlüğü
ve Satış Ofisi



* 2013 yıl sonu verileriyle, DRD Filo Kiralama sahip olduğu 20.000 adedi aşkın aktif filo büyüklüğü ile Türkiye'nin tamamı yerli sermayeli en büyük filo kiralama markası konumundadır.

DRD OPERASYONEL FİLO YÖNETİMİ PAKETİ



Lastik Değişim Hizmeti



Filo Takip Hizmeti



Araç Transferi Hizmeti



OGS/HGS Yönetimi



Yakıt Yönetim Hizmeti



Hasar Yönetimi



Yedek Araç Hizmeti



Güvenli Sürüş Eğitimleri



7/24 DRD Assistance
Yol Yardım Hizmeti



Online Raporlama
Hizmeti



Periyodik Bakım
Hizmeti



IOS/Android Bazlı
Mobil Uygulamalar



3.500

yol yardımı gerçekleştirildi

75.000

periyodik bakım yapıldı



55.000

lastik değişimi yapıldı



2013 YILINDA DRD



750 milyon km

DRD Filosunun 1 yılda katettiği toplam km



97.000

çağrı cevaplandırıldı

SORUNSUZ, KESİNTİSİZ VE
PROFESYONEL BİR FİLO YÖNETİMİ DENEYİMİ

DRD
Filo Kiralama

DRD, satış sonrası hizmetler kalitesini yukarıya taşımak üzere 2014 yılı itibarıyla yeni operasyon merkezinde faaliyet göstermeye başlayacaktır.

→ MÜŞTERİLERİNİN HEP YANINDA OLMAK



DRD, mobil teknolojideki güncel gelişmelerden yararlanarak 2014 yılında da müşterilerini yenilikçi hizmetlerle buluşturmayı hedeflemektedir. Bu kapsamda, önümüzdeki dönemde uygulamaya geçecek "mobil uygulamalar" sayesinde müşterilerin servis hizmetlerine ulaşımı önemli oranda kolaylaşacaktır.

YENİ ONLINE HİZMETLER

DRD'nin 2013 yılında müşterilerinin hizmetine sunduğu online raporlama modülü aracılığıyla Şirket'ten operasyonel filo kiralama hizmeti alan tüm filo yöneticilerine, filolarını en etkin ve verimli şekilde yönetebilmeleri için gerekli tüm verilere kolaylıkla erişebilme imkanı sağlanmıştır. Filo yöneticisine özel kullanıcı adı ve şifre ile giriş yapılan modül üzerinden, filo yöneticileri araç parklarına ilişkin tüm detayları, hasar, mekanik ve trafik para cezası bazında raporları, OGS/HGS geçiş cezalarını takip edebilmektedir.

Online Lastik Talep Modülü

DRD, yeni web sitesi altyapısı üzerinden geliştirdiği uygulamalarla sözleşme bilgileri kapsamında müşterilerine mevsimlik veya kış lastiklerini www.drd.com.tr adresi üzerinden hızlı bir biçimde talep etme imkanı sunmuştur.

PERİYODİK BAKIM KALİTESİNİ ARTIRMAYA YÖNELİK UYGULAMALAR

DRD, Pazarlama ve Bilgi Teknoloji birimlerinin desteğiyle müşterilerin periyodik bakım işlemleri için gerekli olan şifreyi elde etmesine yönelik alternatif uygulamalar hizmete sunmuştur. Müşteri hizmetleri biriminden "telefonla veya SMS yoluyla" şifre almaya alternatif olarak sunulan uygulamalar şu şekildedir:

www.drd.com.tr ile Şifre Alımı

Bu uygulama ile DRD müşterileri web sitesi üzerinden gerekli bilgileri kolaylıkla doldurarak eş zamanlı olarak şifrelerini alma imkanına kavuşmuştur.

DRD Servis Aplikasyonu ile Şifre Alımı

Yeni geliştirilen mobil uygulamalar sayesinde IOS ve Android işletim sistemli akıllı telefonlar üzerinden DRD müşterilerine zahmetsizce periyodik bakım şifresi alım imkanı sunulmuştur.

SON TEKNOLOJİ İLE DONATILMIŞ YENİ OPERASYON MERKEZİ

DRD'nin operasyonel filo yönetim paketini oluşturan müşteri hizmetleri, yol yardımı, hasar yönetimi, bakım onarım, lastik yönetimi, yedek araç yönetimi gibi tüm hizmetlerinin ana yönetim birimini oluşturan İstanbul Kuyumcukent'te konumlanmış yeni operasyon merkezine yönelik yatırımlar 2013 yılında başlamıştır. Yaklaşık 500 m²'lik kapalı ofis alanına ve 300 araçlık kapalı park alanına sahip olan bu modern merkez ile Şirket'in müşterilerine sunduğu satış sonrası hizmet kalitesini önemli oranda artırması öngörülmektedir.



"2013 yılı itibarı ile müşterilerimize filolarına ilişkin ihtiyaç duydukları tüm raporları online olarak sunmaya başlayarak sektörde önemli bir fark yarattık."

Fatih Çatal
Operasyon Müdürü



"Uzun yılların deneyimi ve güçlü altyapımız ile 2013 yılında 75 bin adet periyodik bakım ve 55 bin adet lastik değişim işlemini etkin şekilde gerçekleştirdik."

İbrahim Arslan
Bakım Onarım ve Lastik Servis
Müdürü



"Üretici talimatlarına uygun şekilde hasar yönetimi alanında sahip olduğumuz kalite denetim süreçleri ile müşterilerimize hızlı, esnek ve güvenli çözümler üretiyoruz."

Faruk Bucaklıoğlu
Hasar Müdürü



HİZMETLERİ DAHA DA ÖZELLEŞTİRMEK





HİZMETLERİ DAHA DA ÖZELLEŞTİRMEK



"Müşterilerimizi sürekli olarak yeniliklerle tanıştırmaya özen gösteren bir marka olarak farklı uygulamaları hayata geçirmeye devam ediyoruz. Öncelikli olarak vizyonumuzu, bireylerin 2 saatten 2 yıla kadar olan tüm araç kiralama ihtiyaçlarını eksiksiz karşılamak olarak belirleyerek, bireysel iş kolu yapılanmamızı bu çerçevede şekillendiriyoruz."

Mesut Katıksız
Perakende Direktörü

1998 yılından bu yana DRD Filo Kiralama markası ile "operasyonel kiralama" alanında hizmet veren Derindere Grubu, 2013 yılında önemli bir atılım gerçekleştirerek DRD Araç Kiralama markasıyla "günlük kiralama" iş kolunda da faaliyet göstermeye başlamıştır.

Öncelikli olarak vizyonunu bireylerin, "2 saatten 2 yıla kadar olan tüm araç kiralama ihtiyaçlarını karşılamak" olarak belirleyen marka, DRD Filo Kiralama'nın deneyimi ışığında kısa sürede önemli başarılar imza atmıştır. Bu çerçevede ilk etapta DRD Filo Kiralama'nın uzun yıllardır operasyonel kiralama alanında müşterisi olan firmaların kısa süreli araç ihtiyaçlarını karşılamaya odaklanılmıştır. Bununla birlikte sıfır km araç tedarikinde gerçekleşen olası gecikmelerde geçici araç ile çözüm sağlamak ve tüm operasyonel filo kiralama araçlarının bakım, hasar ve mekanik arızalardan kaynaklı tüm yedek araç ihtiyaçlarını karşılamak gibi DRD müşterileri için değer yaratan birçok uygulama da hayata geçirilmiştir. Bu odaklanma stratejisi doğrultusunda DRD Araç Kiralama, 2013 yılını 1.000 araçlık filosu ve yıl genelinde %83 doluluk oranı ile kapatmıştır.

DRD MÜŞTERİLERİNE ÖZEL "2 KERE ŞANSLI" KAMPANYASI

DRD Araç Kiralama, DRD Filo Kiralama müşterisi kuruluşların çalışanlarına özel olarak planlanan "2 Kere Şanslı" kampanyası ile Türkiye'nin belirli noktalarında çalışanların günlük kiralama ihtiyaçlarına yönelik etkin çözümler sunmuştur. Bu kampanyaya sayesinde, operasyonel kiralama DRD deneyimi ve güvencesini tercih eden tüm kuruluşlara, ikinci bir avantaj sunularak; şirketlerin çalışanlarına yönelik önemli bir hizmet avantajı sağlanmıştır.

Yıl boyunca "DRD müşterileri 2 kere şanslı" sloganıyla yürütülen kampanya çerçevesinde, 2.000 adedin üzerinde rezervasyon talebi elde edilmiş, toplamda ise işlem bazında 25 bin adedi aşkın günlük araç kiralanmıştır.

MUADİL ARAÇ PARKI YÖNETİMİ

DRD Araç Kiralama, günlük kiralamanın yanı sıra şirketlerin kısa süreli araç ve muadil araç ihtiyaçlarına yönelik çözümlerle de adından söz ettirmiştir. Başta İstanbul-Anadolu, İstanbul-Avrupa, Ankara, Bursa, İzmir ve Antalya olmak üzere Türkiye'nin 25 ilini kapsayan bir hizmet ağı kuran marka, yıl içerisinde sadece araç yedekleme için 5.000 adede yakın rezervasyon almış ve bu rezervasyonlar için işlem bazında yaklaşık 35.000 adetlik günlük kiralama gerçekleştirmiştir.

2014 YILINA YÖNELİK YATIRIMLAR

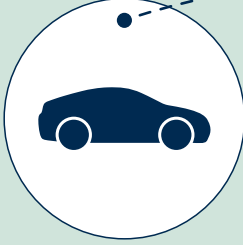
Teknoloji Yatırımları

DRD Araç Kiralama, üyelik sistemi ile çalışacak altyapı için günlük kiralama yazılımı, rezervasyon modülü, web sitesi entegrasyonu, akıllı telefon uygulamaları, rezervasyon hattı, araç takip sistemi gibi fonksiyonlara yönelik çalışmalarına 2013 yılı itibarıyla başlamıştır.

2014 yılının ilk yarısında uygulamaya geçmesi planlanan sistemin, kapsamlı altyapısıyla yüksek müşteri memnuniyeti sağlaması öngörülmektedir.

ÇALIŞMA PRENSİBİ 4

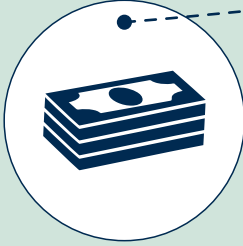
AYRICALIKLARI BİREYLERE TAŞIYARAK



İhtiyaç ve beklentilere en uygun alternatifleri sunarız.



Alternatif zaman planları ile esneklik sağlarız.



Avantajlı ödeme seçenekleri oluştururuz.



İnternet uygulamalarımızda işlem kolaylığı sağlarız.

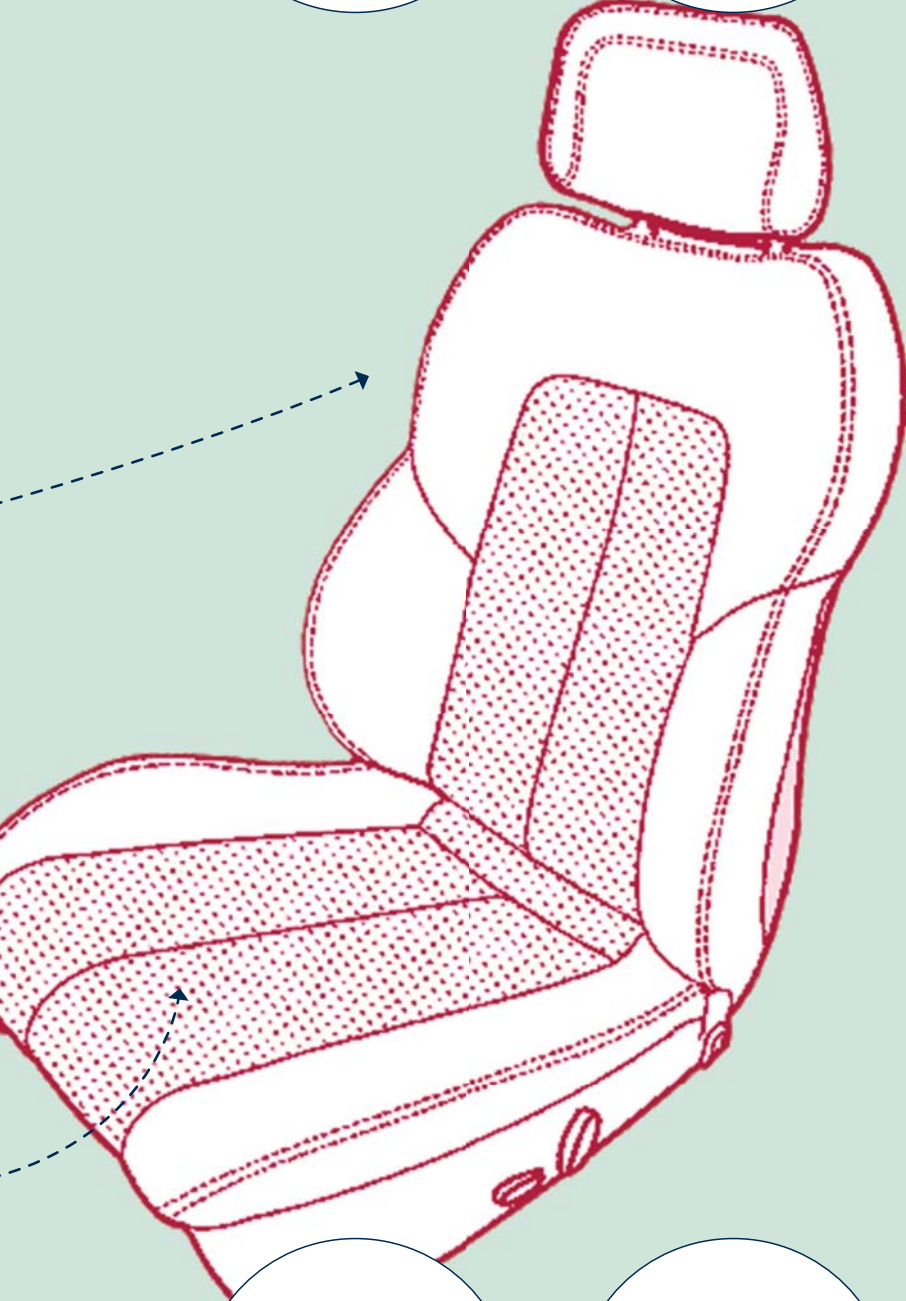


Operasyonel kiralamanın avantajlarını bireylerle buluştururuz.

Türkiye'nin
25
ilini kapsayan
hizmet ağı

DRD
Müşterilerine
Özel
"2 Kere Şanslı"
Kampanyası

Tamamı
1
yaşın altında
araçlar



Tüm kıyı şeridini
kapsayacak
şekilde planlanan
yapılanma

Avantajlı fiyatlar
ve üyelik sistemi

Operasyonel
kiralama
deneyimi

BİR

ARAÇ

KİRALAMA

ŞİRKETİ

◀ MÜŞTERİLERİ
İÇİN

HAYATI NASIL

DAHA DA

KOLAYLAŞTIRIR?

DRD günlük kiralama iş kolunda, Türkiye genelinde yetkin iş ortaklarına temsilcilikler vererek fiziki yapılanmasını 2014 yılında genişletmeyi hedeflemektedir.

→ HİZMETLERİ DAHA DA ÖZELLEŞTİRMEK



"Günlük kiralama iş kolunda ülke genelinde DRD bayrağını dalgalandıracak yetkin iş ortakları ile hizmet ağıımızı geliştireyoruz."

Sinan Akın

Bayi Geliştirme ve Operasyon Müdürü

Bayi Yapılanması

DRD Filo Kiralama'nın deneyim ve uzmanlığından güç alarak Türkiye genelinde başarılı marka yönetimi faaliyetleri sürdüren DRD Araç Kiralama, Türkiye genelinde yetkin iş ortaklarına temsilcilikler vererek fiziki yapılanmasını 2014 yılında tamamlamayı hedeflemektedir. Özellikle kıyı şeridinden başlamak üzere, Orta Anadolu, Güneydoğu Anadolu ve Karadeniz bölgelerindeki büyük şehirlerde temsilcilikler açmayı hedefleyen marka, müşterileri açısından kiralanacak araca erişimi kolaylaştırmayı hedeflemektedir.

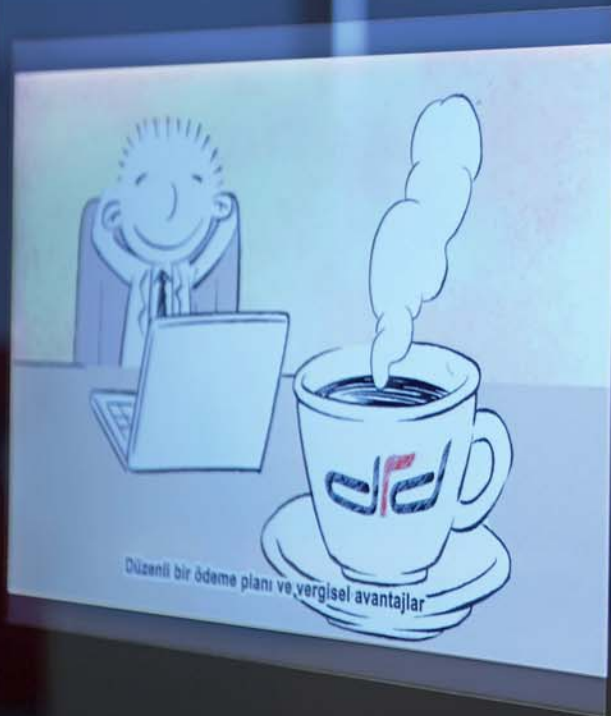
Fuar ve Uluslararası Organizasyonlar

DRD Araç Kiralama, yerli ve yabancı iş ortakları ve yeni müşterilerle bağlantı kurmak üzere ITB Berlin, Antalya ISKOOP gibi sektörel fuar ve organizasyonlara katılımı 2014 iş programına almıştır.

Hemengazla.com: Bireylere Yönelik Uzun Dönemli Kiralama Projesi

DRD Araç Kiralama, vizyonu doğrultusunda dünya çapında bir ilke imza atarak "bireylere yönelik uzun süreli araç kiralama" projesinin pilot çalışmalarına 2013 yılı içerisinde başlamıştır. Pilot çalışmaların ardından 2014 yılının ilk yarısında "hemengazla.com" markası ile lanse edilmesi planlanan projenin, uzun dönem araç kiralama pazarında devrim niteliğinde bir değişim yaratması öngörülmektedir. Tamamen online bir marka olarak kurgulanan projede, online bankacılığın öncü aktörlerinden Bankpozitif ile iş ortaklığına gidilmiş; hukuki ve teknolojik altyapı da bu kapsamda geliştirilmiştir.

Bu proje ile bireyler, tıpkı operasyonel kiralama hizmetinden yararlanan şirketler gibi araç satın almak yerine çok daha uygun maliyetlere DRD'nin kapsamlı hizmet paketi ile web sayfası üzerinden yaklaşık 10 saniye içerisinde cevap alabilecek ve istedikleri aracı uzun dönemli olarak kiralayabileceklerdir.



Düzenli bir ödeme planı ve vergisel avantajlar

**FİLOYU SÜREKLİ
GÜNCEL TUTMAK**





FİLOYU SÜREKLİ GÜNCEL TUTMAK



“Araç filomuzun ağırlıklı olarak pazarda talebi yüksek dizel motorlu modellerden oluşmasının yanı sıra tüm periyodik bakım işlemlerimizin düzenli şekilde yetkili servislerde yapılması ve ikinci el satış sürecinde her noktada kurumsal bir muhatap güvencesi sunuyor olmamız, kiralamadan dönen araçlarımızın ikinci el pazarında değerinde ve hızlı şekilde nakde dönmesini sağlamaktadır.”

Kaan Yemişçi
İkinci El Satış Direktörü

Sıfır km pazarının aksine, Türkiye’de ikinci el pazarına ilişkin net bir istatistiki veri kaynağı bulunmamaktadır. Bu noktada genel kabul görmüş yaklaşımlar ve sektör deneyimleri çerçevesinde, ikinci el pazarına yönelik, sıfır km pazar verilerinden hareketle öngörüler oluşturulmaktadır. Bu doğrultuda, sıfır km otomotiv pazarı bir önceki yıla kıyasla %9,7 oranında artışla 2013 yılını binek ve hafif ticari toplamında 853 bin adet ile tamamlamıştır. İkinci el satışı ise bir önceki yıla kıyasla iki kat artış göstererek 3,4 milyon seviyesine ulaşmıştır. İkinci el satışlarında vergi ve masraflara ilişkin gerçekleştirilen yeni düzenlemelerin yanı sıra işlemlerin online olarak noterde kısa sürede tamamlanabilir hale gelmesi ve döviz kurlarındaki artışa paralel olarak tüketicilerin ikinci ele yönelmesi gibi faktörler, ikinci el piyasasında önemli oranda hareketlilik sağlamıştır.

DEĞER YARATMA ODAKLI İKİNCİ EL SATIŞ SÜREÇLERİ

Söz konusu büyüklük içerisinde 2013 sonu itibarıyla 207 bin adetlik araç parkına ulaşan operasyonel filo kiralama sektöründe yıl içerisinde bir önceki yıla kıyasla %2 artışla 55 bin adetlik ikinci el satışı gerçekleşmiştir. Henüz

oldukça düşük seviyelerde seyreden bu oran, oluşan talep fazlası nedeniyle kiralamadan dönen araç parkını ülke genelinde etkin ve verimli bir biçimde yöneten operasyonel filo kiralama markaları için hızlı ve kârlı satış olanakları yaratmaktadır.

DRD Filo Kiralama, ikinci el araç pazarında önemli bir rekabet avantajına sahiptir. Şirket’in filosu içerisinde yer alan araçların önemli bir oranının pazarda yüksek talep gören dizel motorlu araçlardan oluşması, bu araçların periyodik bakımlarının üretici firma talimatlarına uygun şekilde düzenli olarak yetkili servislerde yapılması ve ikinci el satış sürecinde kurumsal bir muhatap güvencesi bulunması, DRD araçlarının 2. el pazarında yüksek talep görmesini sağlamaktadır.

DRD, 2013 yılında ikinci el araç satışı gerçekleştirdiği ihale salonunu müşteri ihtiyaçları doğrultusunda yenileyerek, ikinci el ihale süreçlerine yönelik katma değer sağlamıştır.

GÜNCEL FİLO YAPISI

Kira sözleşmesi sonunda araçlarının önemli bir bölümünü dönemsel olarak düzenlediği açık artırma organizasyonlarında değerlendiren DRD, aynı zamanda kurumsal ikinci el çözüm ortakları ile de iş birliğine giderek araçlarını hızla değerlendirmektedir. Şirket, uzun yıllara dayanan veri tabanı ve pazar araştırmaları ile ikinci elde araçlarını maksimum iki haftalık süreçlerde değerlendirebilmekte ve gerekli nakit akışını sağlamaktadır.

Şirket, son üç yıl içerisinde toplam 13.971 adet aracı ikinci elde değerlendirerek artan satış hacmine bağlı olarak bünyesinde yer alan filonun güncelliğini korumuştur.



ÇALIŞMA PRENSİBİ 5

İKİNCİ ELİ ETKİN YÖNETEREK



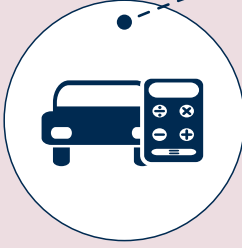
Araç parkını yüksek talep gören araçlardan oluştururuz.



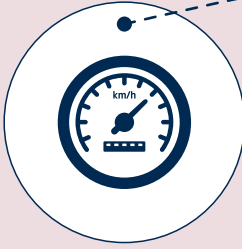
Araçlarımızın periyodik bakımlarını zamanında ve düzenli yaparız.



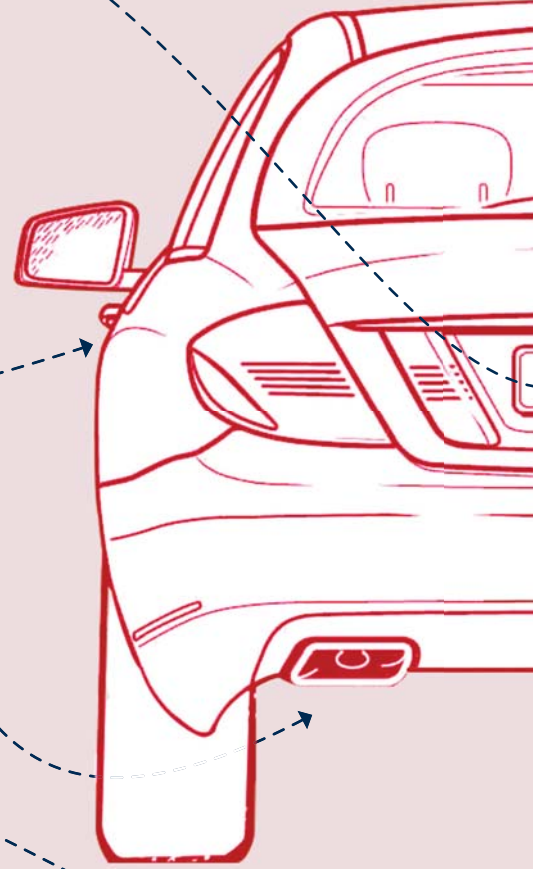
Yıl içerisinde sistemli olarak açık artırma organizasyonları düzenleriz.



Araç parkının ikinci el planlamasını etkin yaparız.



Doğru satış kanalları seçerek, satışların hızlı gerçekleşmesini sağlarız.



13.971

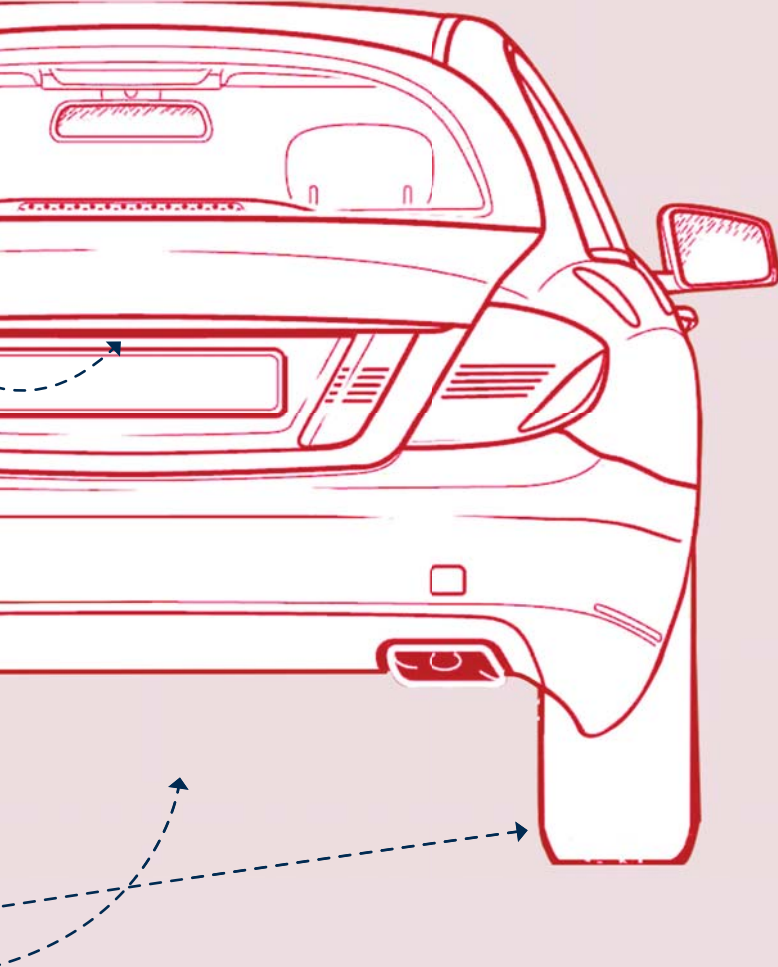
Son üç yılda
ikinci el satış

238

milyon TL
2013 yılı ikinci el
satış geliri

3

Ortalama
araç yaşı



144

2013 yılında
gerçekleştirilen
açık artırma
organizasyonu
adedi

14 gün

Bir aracın
ortalama
satış süresi

108

2013 yılında
ikinci elde
değerlendirilen
model çeşidi

BİR

ARAÇ

KİRALAMA

ŞİRKETİ

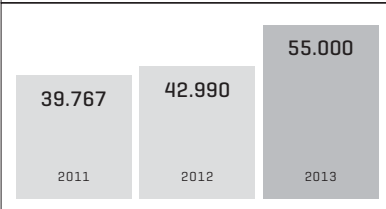
◀ **ARAÇ
PARKINI
NASIL
BU
KADAR
GENÇ
TUTABİLİR?**

İkinci el satış sürecinde kurumsal bir muhatap güvencesi bulunması, DRD araçlarının ikinci el pazarında yüksek talep görmesini sağlamaktadır.

→ FİLOYU SÜREKLİ GÜNCEL TUTMAK



SEKTÖR GENELİ İKİNCİ EL SATIŞ ADETLERİ [*]



YILLAR İTİBARIYLA İKİNCİ EL SATIŞ PERFORMANSI

Yıl	Satış (Adet)	İkinci El Geliri (Bin TL)	Ortalama Araç Yaşı (Ay)
2011	4.927	134.644	37
2012	2.627	78.442	38
2013	6.417	238.656	33

[*] TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu - TNS Global 2013



İLERİYE “DOĞRU”

BAKMAK





İLERİYE “DOĞRU” BAKMAK



“Araç kiralama sektöründe müşteri beklentilerinin karşılanması kadar kârlılığın da satın alma süreci ile başladığına inanıyoruz. Bu çerçevede uzun yıllara dayanan deneyimlerimiz ve güçlü istatistiki veri kaynağımız ile satın alma stratejilerimizi etkin şekilde sürdürüyoruz.”

Murat Tandoğan
Satın Alma Müdürü

Operasyonel filo yönetimi sektöründe başarıyı kalıcı kılan unsurlar arasında sunulan ürün ve hizmetlerin kalitesi, hizmet ağının yaygınlığı, sektör deneyimi gibi kriterlerin yanı sıra geniş bir yelpazede farklı marka ve model araç alternatiflerinin de eksiksiz ve hızlı bir biçimde sunulması büyük önem arz etmektedir. Uzun vadeli hedefler doğrultusunda oluşturduğu yatırım politikasıyla araç filosunu istikrarlı bir biçimde güçlendiren DRD, müşteri istek ve ihtiyaçlarını en üst düzeyde karşılamaya odaklanmaktadır. Türkiye’de otomotiv sektörünün segment ve niteliksel bazda sahip olduğu dağılıma paralel yapıda bir filoya sahip olan DRD, son üç yılda gerçekleştirilen 1.100.985 TL değerinde yeni araç yatırımıyla, Türkiye genelinde araç parkını 19.731 adede yükseltmiştir.

ÜST SEGMENT PAYINDA ARTIŞ

DRD filosundaki araç sayısı, 2013 yılında, bir önceki yıla göre %13 oranında artış göstermiştir. Filosunda yer alan araçların nicelik olarak büyümesi kadar, nitelik olarak gelişimine de önem veren DRD, özellikle son yıllarda üst segmentte yer alan araçların filodaki payını hızla artırarak ortalama araç birim değerinde artış sağlamıştır. 2013

yılında B, B+ ve C segmentindeki alımların büyük kısmını Renault, Citroen, Fiat, Toyota ve Volkswagen markaları oluşturmuştur. D, E ve F segmentinde ise ağırlığı Audi, Volvo, BMW ve Mercedes markaları oluşturmaktadır.

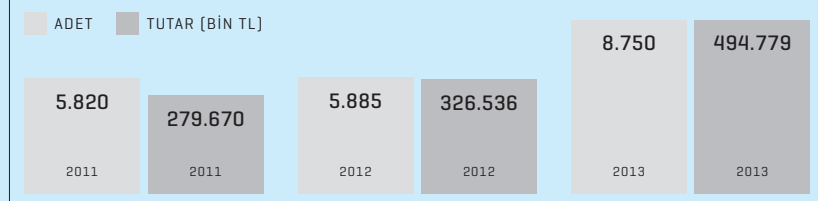
Faaliyet dönemleri itibarıyla yıllık araç yatırım kararlarını, uzun yıllara dayanan sektör ve pazar deneyimleri, güçlü istatistiki verileri ve uzun vadeli iş planlarına göre alan DRD’de; satın alma sürecinde her bir marka/model kırılımı, pazarda sahip olduğu fiyat, performans, kalite, tedarik gücü, servis yaygınlığı gibi kriterler açısından değerlendirilmektedir.

MÜŞTERİ BEKLENTİLERİ DOĞRULTUSUNDA FILO GELİŞİMİ

DRD müşteri portföyünün beklenti ve istekleri bölgesel olarak

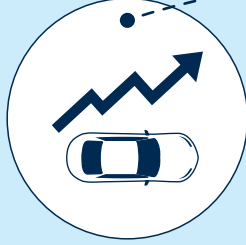
incelendiğinde; son üç yılda İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir gibi büyük şehirlerde daha ekonomik yakıt tüketim değerlerine sahip dizel araçların yoğun trafikte kullanım konforunu artıran otomatik vitesli versiyonlarına yönelik talepte bir artış olduğu gözlemlenmektedir. Bu durumu destekleyen bir diğer göstergesi ise DRD’nin sürekli yenilenen araç filosu içerisinde birçok markanın son yıllarda pazara sunmaya başladığı modern teknoloji ürünü dizel-otomatik vites kombinasyonlarıdır. B+, C ve D segment araçların dağılımında dizel araçların payının artış göstermesinin yanı sıra bir diğer öne çıkan faktör de özellikle son yıllarda markaların arka arkaya 1.600 cc ve altında yer alan hacimlerde piyasaya sundukları benzinli motorların ekonomik tüketim değerleri ile tatminkar sürüş performanslarını bir arada sunmaları

YENİ ARAÇ YATIRIMLARI



ÇALIŞMA PRENSİBİ 6

OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN NABZINI TUTARAK



Marka ve segment bazında orta ve uzun vadeli yatırım planları yaparız.



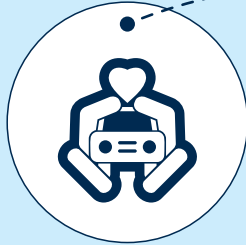
Otomotiv sektöründeki gelişmeleri yakından takip ederiz.



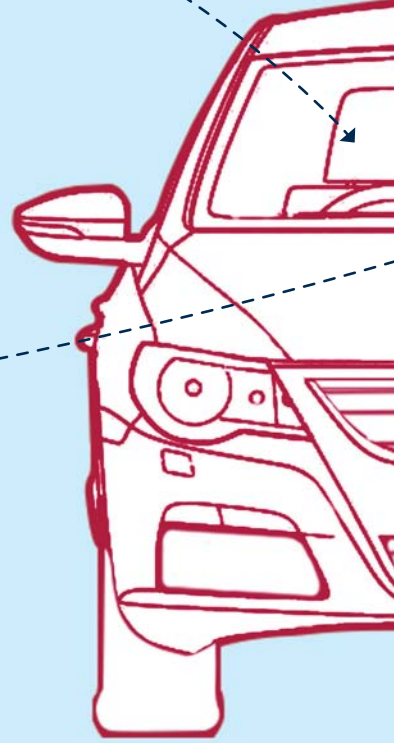
Müşterilerimize sunacağımız araç alternatiflerini öncelikle satış ve pazarlama birimlerimiz ile test ederiz.



Yatırım kararlarında araçların konfor, performans, servis kalitesi, arıza sıklığı, ikinci el değeri gibi birçok kriteri göz önünde bulundurarak hareket ederiz.



Üretici, distribütör ve yetkili satıcı gibi otomotiv sektörünün tüm paydaşları nezdinde ilişkilerin sürekliliğini sağlarız.



495

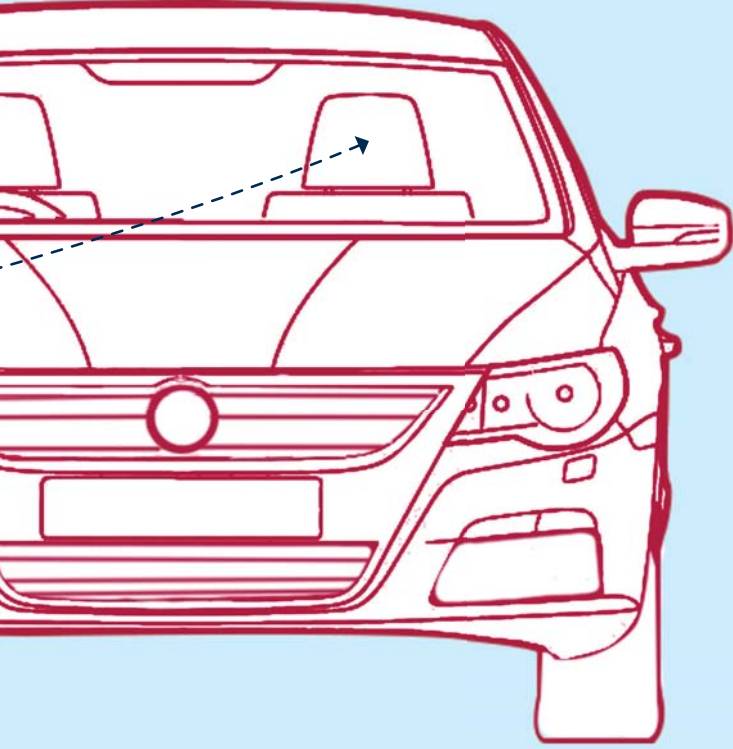
milyon TL
2013 yılı
araç yatırım
tutarı

1,1

milyon TL
Son üç yılda
gerçekleştirilen
araç yatırım
değeri

19.731

adet
DRD Filo
Büyüküğü



%13

DRD filusunda
2013 yılında, bir
önceki yıla göre
artış oranı

8.750

2013 yılında
satın alınan
araç adedi

Çevre bilinciyle
%100 elektrikli
DMA teknolojisine
yönelik güçlü
yatırımlar

BİR

ARAÇ

KİRALAMA

ŞİRKETİ

◀ **BU**

KADAR

KISA

SÜREDE

NASIL

BU



KADAR

HIZLA

İLERLEYEBİLİR?

DRD, uzun yıllardır istikrarlı şekilde sürdürdüğü yatırımlara 2014 yılında da devam ederek yıl sonunda toplam araç parkını 24 bin adede ulaştırmayı hedeflemektedir.

→ İLERİYE "DOĞRU" BAKMAK

DRD FİLO YAKIT DAĞILIMI [%]		2011	2012	2013
	Dizel	92,5	93,0	94,0
	Benzin	7,5	6,5	5,5
	Elektrik	-	0,5	0,5
Vites Türü		2011	2012	2013
	Otomatik	27,0	33,0	39,1
	Manuel	73,0	67,0	60,9

neticesinde büyük hacimli motorlara göre daha fazla tercih edilmeye başlanmasıdır.

DRD Anadolu Bölge yapılanmalarından elde edilen istatistik verileri ise trafiğin halen büyük şehirler kadar yoğun olmadığı illerde düz vitesli araç seçeneklerinin de önemli bir hacme sahip olduğuna işaret etmektedir.

Ağırlıklı olarak farklı donanım özellikleri nedeniyle DRD'nin müşteri tercihlerini baz alarak özel sipariş ile tedarik ettiği E ve F segmenti araçlarda ise 2.000 cc ve üzeri turbo-dizel motorlu seçeneklerin payı hızla artmaktadır.

Operasyonel filo kiralama iş kolunun yanı sıra DRD Araç Kiralama markası ile günlük kiralama iş kolunda da faaliyete başlayan DRD; D, E ve F segmenti araçların filo içindeki penetrasyonunu artırmıştır. Özellikle günlük kiralama iş kolunda araç parkı bütünüyle yenilenerek 2014 yılı itibarıyla Türkiye genelinde müşterilerin kullanımına sunulacak günlük araç parkının 1 yaş ve altındaki araçlardan oluşması sağlanmıştır.

24 BİN ARAÇLIK FİLO HEDEFİ

DRD, detaylı analiz ve bütçe çalışmalarıyla filosunun dengeli bir yapıyla gelişimini hedeflemektedir. Bu hedef doğrultusunda uygulanan segment ve marka bazlı çeşitlendirmeye dayalı stratejiler sayesinde, DRD filo yapısı içerisinde 2006 yılında tek bir marka %51 seviyesinde pazar payına sahipken, 2013 itibarıyla en büyük paya sahip markanın payı %28 seviyesine düşmüştür.

2014 yılında da kapsamlı araç yatırımları gerçekleştirilmeyi planlayan DRD, genel ekonomik seyrinde büyük bir değişim yaşanmadığı takdirde, 2014 yıl sonunda toplam araç sayısını 24 bin adede çıkarmayı hedeflemektedir. 2014 yılında otomotiv sektöründe yaşanması öngörülen daralmaya rağmen DRD başta olmak üzere sektör firmalarının sıfır km araç yatırımlarına devam edecek olması, operasyonel filo kiralama sektörünün Türkiye ekonomisine sağladığı katkıyı bir kez daha ortaya koymaktadır.

BUYBACK PROGRAMI

Operasyonel kiralamanın yanı sıra 2013 yılı itibarıyla perakende ve günlük kiralama iş kolunda da faaliyet göstermeye başlayan DRD, araç satın alımı gerçekleştirdiği firmalarla iş birliği içerisinde buyback programını devreye almıştır. Program kapsamında, perakende ve günlük kiralama araç parkına yönelik yürütülen operasyonlarla araçların Türkiye genelinde DRD güvencesi ile kiralama, bakım ve onarım süreçleri yönetilirken karşılıklı belirlenen vadeler çerçevesinde araçların vade sonunda distribütör firmalar tarafından belirlenen RV [Residual Value] üzerinden geri alımları gerçekleştirilmektedir. Şirket, önümüzdeki dönemde, anlaşmalı distribütör firmalarla iş birliği içerisinde buyback programını sürdürmeyi hedeflemektedir.

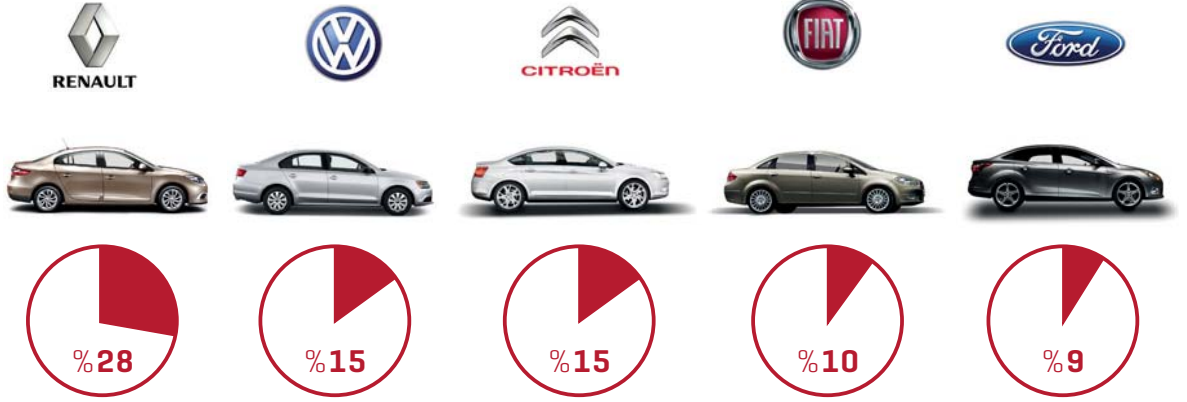
HIZLA GELİŞEN SEKTÖR

Türkiye ekonomisinin en dinamik sektörlerinden birini oluşturan operasyonel filo kiralama sektörü, 2013 yılında 89.941 adet sıfır km araç satın alımı gerçekleştirmiştir.

DRD ARAÇ PARKI/MARKA BAZINDA DAĞILIMI

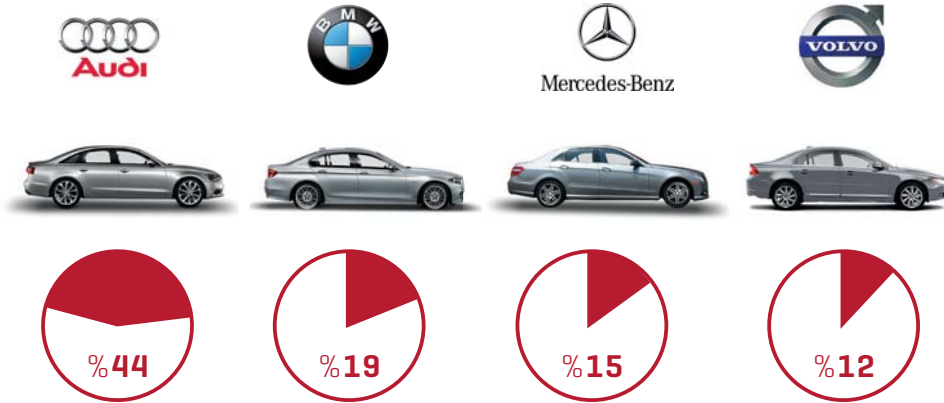
İLK BEŞ MARKA

DRD filosunu oluşturan ilk beş marka olan Renault, Volkswagen, Ford, Fiat ve Opel markalarının Şirket'in filosu içindeki dağılımı aşağıda gösterilmiştir:



LÜKS SEGMENT

DRD filosundaki lüks segment araçların markalara göre dağılımı aşağıdadır:



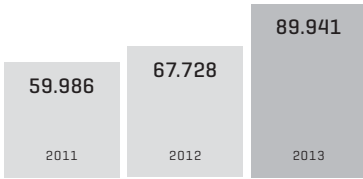
DİĞER



Araç segment dağılımında da önemli değişimlerin yaşandığı sektörde %49,3'lük oran ile en yüksek payı C segmenti almaktadır.

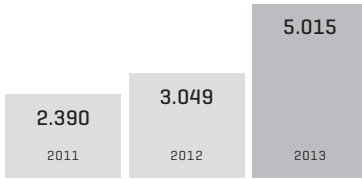
→ İLERİYE "DOĞRU" BAKMAK

SEKTÖR GENELİ TOPLAM SIFIR KM ARAÇ ALIM ADEDİ [*]



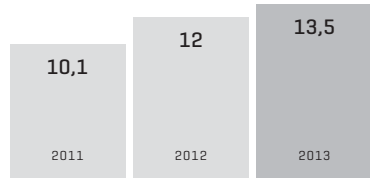
89.941 ADET

SEKTÖR GENELİ TOPLAM SIFIR KM ARAÇ ALIM TUTARI [MİLYON TL][*]



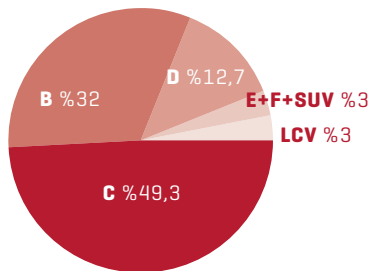
5.015 MİLYON TL

SIFIR KM ARAÇ ALIMLARINDAKİ SEKTÖR PAYI [%][*]



%13,5

FİLO KİRALAMA SEKTÖRÜ FİLOSUNUN SEGMENTSSEL DAĞILIMI [2013] [*]



FİLO KİRALAMA SEKTÖRÜ FİLOSUNUN SEGMENTSSEL DAĞILIMINDA C SEGMENTİ ARAÇLAR %49,3 ORANLA EN YÜKSEK PAYI ALMIŞTIR.

[*] TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu - TNS Global 2013

Sektörün, binek otomobil pazarında sahip olduğu alım payı ise %12,2'den %13,5'e yükselmiştir.

Araç segment dağılımında da önemli değişimlerin yaşandığı sektörde %49,3'lük oran ile en yüksek payı C segmenti alırken, bunu, özellikle son

yıllarda hızla sektör içerisindeki payını artıran B,D, E+F+SUV, LCV segmenti araçlar takip etmektedir. Segment bazlı dağılımda yıllar itibarıyla yaşanan bu değişim süreci, sektörün sağladığı avantajların daha geniş kitleler tarafından anlaşılmasının yanı sıra orta ve üst kademe yönetici araçlarının sektör içerisindeki payının artmasıyla yakından ilişkilidir.

Sektör araç parkı, yakıt tipleri açısından değerlendirildiğinde ise yıllar itibarıyla dizel araçların payının istikrarlı bir biçimde gelişerek %92,2'lik bir paya ulaştığı ortaya çıkmaktadır. Operasyonel kiralama sektöründe dizel araçların eriştiği bu yüksek orana karşın, otomotiv pazarında dizel araçların payı ise %58,8 seviyesinde kalmaktadır. Dizel araçların satın alım sürecinde, aynı aracın benzinli versiyonlarına göre %20'lere varan oranlarda maliyet yükü getirmesine karşın, operasyonel kiralama sektörünün etkin fiyat ve hizmet altyapısıyla bu yükü ortadan kaldırması, bu farklılığın en önemli nedeni konumundadır.

Sektör araç parkı, şanzıman tipleri açısından değerlendirildiğinde ise, %71,7'lik bir pay manuel vitesli iken, otomatik vitesli araçların oranı %28,3 oranındadır. Yıllar itibarıyla otomatik vitesli araçların sektör payında yaşanan artış, nihai kullanıcılar içerisinde orta ve üst düzey yönetici kademelerinin hızla artan payıyla yakından ilişkilidir.

SEKTÖR MARKA TERCİHLERİ

Araştırmanın marka bazlı dağılımı değerlendirildiğinde, operasyonel filo kiralama sektörü araç parkının %25,4'ünün Renault markalı araçlardan oluştuğu görülmektedir. Renault'dan sonra %18 ile Volkswagen ve %16,4 ile Ford tercih edilen markalar olarak ilk 3'teki yerini almaktadır.

Operasyonel kiralama sektöründe ürün özellikleri, fiyat, performans, kalite, tedarik gücü, ikinci el değerliliği, servis kalitesi ve yaygınlığı gibi kriterler açısından sektörün ve sektörün sahip olduğu müşterilerin talep, ihtiyaç ve beklentilerini en iyi şekilde karşılayabilecek alternatifleri sunan markalar, sektörde sahip oldukları pazar paylarını yıllar itibarıyla geliştirmektedir.



FİLO KİRALAMA SEKTÖRÜ FİLOSUNUN ARAÇ ÖZELLİKLERİ 2013 *

Dizel
%92,2



Benzin
%7,6
Diğer
%0,2

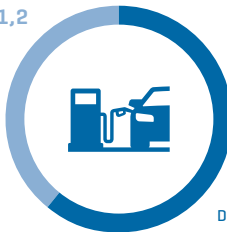
Otomatik
%28,3



Manuel
%71,7

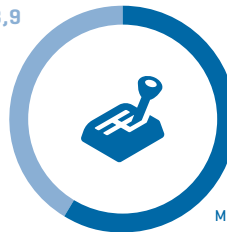
OTOMOTİV SEKTÖRÜ ARAÇ ÖZELLİKLERİ 2013 *

Benzin
%41,2



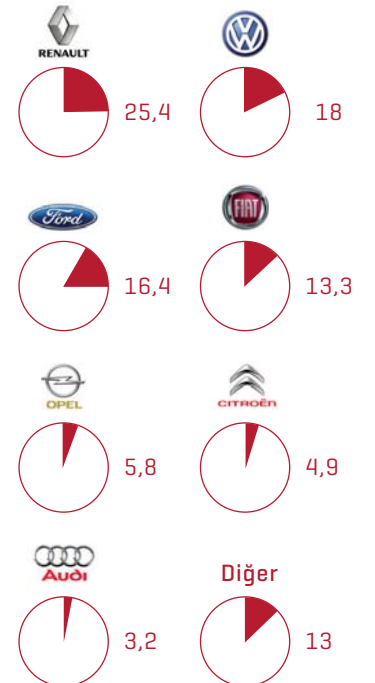
Dizel
%58,8

Otomatik
%38,9



Manuel
%61,1

FİLO KİRALAMA SEKTÖRÜ FİLOSUNUN MARKA KARMASI [2013] [%]



[*] TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu - TNS Global 2013

**MARKA
DEĞERİ YARATMAK**





MARKA DEĞERİ YARATMAK



“Uzun yıllardır sektöre öncülük eden bir markanın yeni girilen pazarlarda farklılaştırılmış ürün ve hizmetlerle daha geniş kitlelere ulaşması için kilit bir rol üstleniyoruz. Bütünleşik bir pazarlama stratejisi ile operasyonel, bireysel ve web tabanlı araç kiralama faaliyetlerinde DRD markasını her noktada müşterilerimizin vazgeçilmez adresi olarak konumlandırmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz.”

Levent Genççağ

Pazarlama ve Kurumsal İletişim Müdürü

Pazarlama ve marka iletişimi alanında kurumsal bir yaklaşım benimseyen DRD'nin 2013 yılı boyunca bu kapsamda gerçekleştirilen faaliyetlerinde marka bilinirliğinin artırılması, yeni girilen pazarlara yönelik konumlandırma çalışmalarının planlanması, Şirket'in operasyonel ve finansal performansının desteklenmesi ile birlikte müşteri sadakati ve memnuniyetinin artırılması hedeflenmiştir. Son yıllarda giderek artan bir ivme ile operasyonel kiralama alanında pazarlama çalışmalarını ve buna bağlı olarak marka imajını güçlendiren Birim, 2013 yılı itibarıyla Şirket'in perakende ve günlük kiralama iş kolunda da faaliyet göstermeye başlamasıyla birlikte farklı hedef kitlelere yönelik, farklı pazarlama ve iletişim stratejileri geliştirmiştir. Bu bağlamda özellikle 2013 yılının ikinci yarısında yeni yapılanmakta olan “DRD Araç Kiralama” ve “hemengazla.com” markalarının tüm kurumsal kimlik çalışmaları ile pazarlama ve iletişim stratejileri geliştirilirken; eş zamanlı olarak kurumsal ve bireysel pazarlara yönelik önemli çalışmalara da imza atılmıştır.

Deneyimsel ve doğrudan pazarlama faaliyetlerine dayalı iletişim stratejisi ile Birim, hedef kitleye doğru yerde ve doğru zamanda ulaşabilmek üzere iletişim teknolojisindeki güncel gelişmeleri de yakından takip ederek alternatif kanallar geliştirilmesi için önemli projeleri hayata geçirmiştir. 2013 yılında gerçekleştirilen marka iletişimi çalışmaları kapsamında, bütünleşik pazarlama stratejisiyle DRD markasının tanıtılması, marka bilinirliği ve algısının güçlendirilmesi, mevcut ve potansiyel müşterilerin bilgilendirilmesi ve sunulan hizmetlerin deneyimlenmesi üzerine kurulu bir pazarlama stratejisi benimsenmiştir.

2013 yılı itibarıyla sektörde 15'inci yılını kutlayan markanın, bu kapsamda gerçekleştirilen pazarlama ve iletişim çalışmaları da Birim'in yıl içerisinde etkin şekilde sürdürdüğü faaliyetler arasında yer almıştır.

OPERASYONEL KİRALAMA İŞKOLU FAALİYETLERİ



“15 Yıl+Eşsiz Hikaye” İletişimi

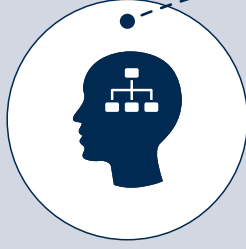
Markanın 15'inci yıl kutlamaları kapsamında gerçekleştirilen çalışmalarla, DRD'nin ülkemizde öncülük ederek faaliyet göstermeye başladığı sektörde geride bıraktığı kilometre taşlarının, Şirket'in yanı sıra “Türkiye Kiralama Sektörü”nün gelişimi açısından da ayrı bir öneme sahip olduğu vurgulanmıştır. Bu kapsamda yıl genelinde çeşitli platformlarda gerçekleştirilen pazarlama ve iletişim çalışmaları, “15 Yıl+Eşsiz Hikaye” iletişim konsepti çerçevesinde eş zamanlı olarak bütünleşik bir plan ile farklı mecralarda devreye alınmıştır.

ÇALIŞMA PRENSİBİ 7

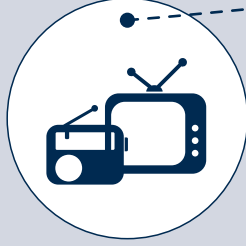
MARKAYI DOĞRU KONUMLANDIRARAK



Geleneksel pazarlama kanallarının yanı sıra marka iletişimde yeni medyanın da önemine inanırız.



Stratejik marka iletişimi kurgularız.



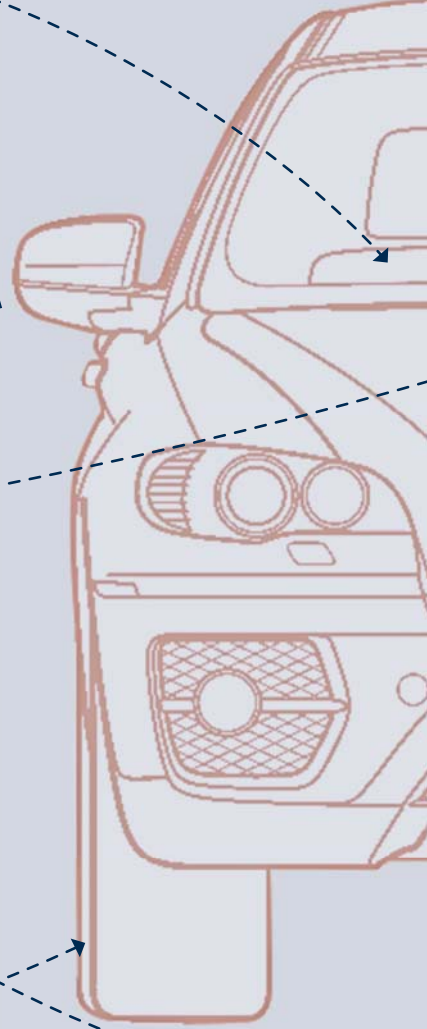
Farklı hedef kitlelere yönelik farklı pazarlama ve iletişim stratejileri geliştiririz.



Teknolojiyi ve güncel gelişmeleri takip eder, inovatif uygulamalarla sektörde fark yaratırız.



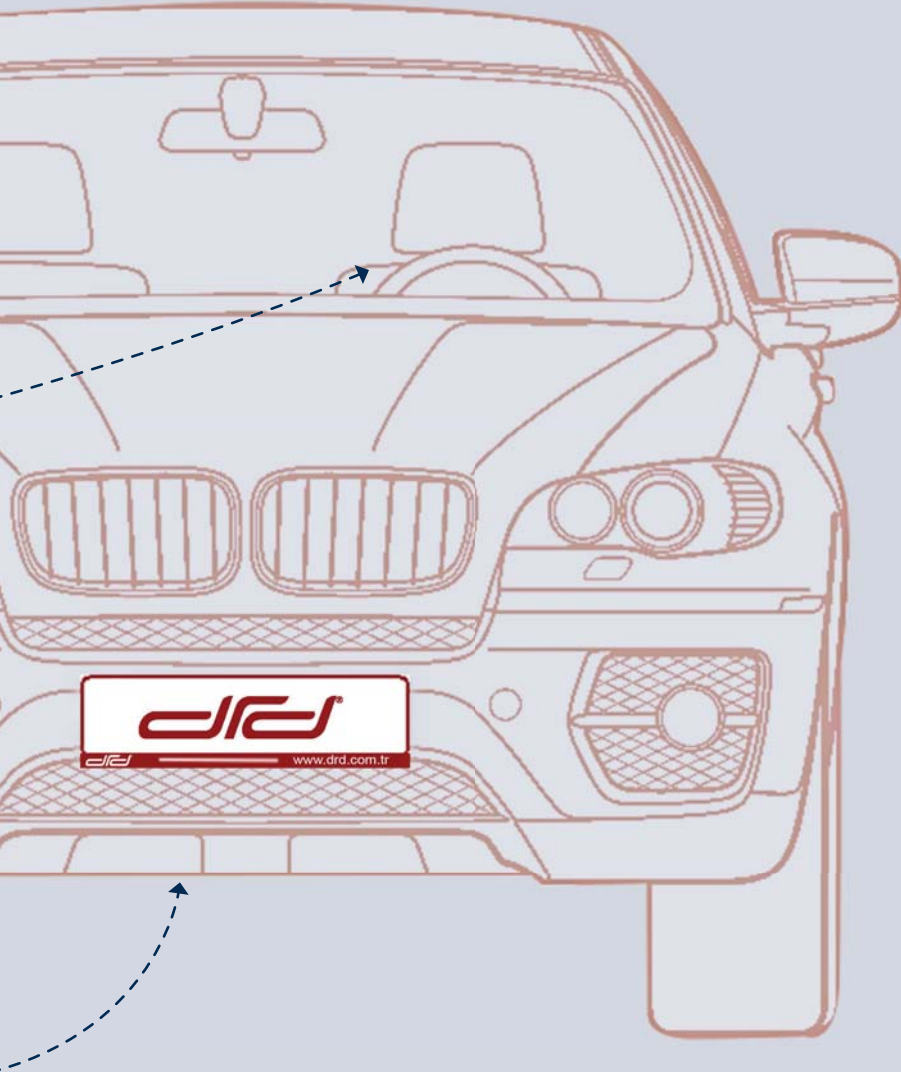
Türkiye'nin yanı sıra uluslararası pazarlarda da DRD markasının adından söz ettiren global çalışmalara imza atarız.



Online raporlama modülü

IOS ve Android bazlı mobil uygulamalar

15. yıl
iletişimi



Ulusal ve bölgesel pazarlama faaliyetleri, KSS projeleri

Global Fleet Türkiye Pazarı araştırma raporu sponsorluğu

Yeni medya iletişimi kullanımı



BİR

ARAÇ

KİRALAMA

ŞİRKETİ

◀ SEKTÖRDE

BU KADAR

ÖNE ÇIKMAYI

NASIL

BAŞARABİLİR?

15'inci yılını kutlayan markanın, bu kapsamda gerçekleştirilen pazarlama ve iletişim çalışmaları, yıl içerisinde etkin şekilde sürdürülmüştür.

→ MARKA DEĞERİ YARATMAK

Çizgi üstü iletişimde radyo, gazete, dergi gibi geleneksel mecraların yanı sıra özellikle internet ve sosyal medya kanallarının etkin olarak kullanıldığı iletişim döneminde, çizgi altı iletişimde ise Şirket'in 15'inci yılına özel olarak hazırlanan "15 Yıl+Eşsiz Hikaye" kitabı yayınlanmıştır. Kapsamlı ve uzun süren bir arşiv çalışmasının ardından kaleme alınan bu kitapta, 1998 yılından günümüze DRD'nin yanı sıra ülkemizde ve dünyada yaşanan gelişme ve tarihe iz bırakan olaylar bir almanak yapısıyla ele alınmıştır. Aynı dönem içerisinde Universal Müzik iş birliği ile konunun uzmanları tarafından seçilmiş ve her biri yayınlandığı döneme damgasını vurmuş 15 yabancı ve 15 klasik eserden oluşan özel müzik albümü çalışması da tamamlanarak tüm Şirket paydaşlarına, iş ortaklarına, müşterilerine ve çalışanlarına sunulmuştur.

Yeni Teknoloji Uygulamaları

Gelişen teknolojiyi yakından takip ederek bu yönde gerçekleştirilen yatırım ve projelerle DRD müşterilerinin hayatlarını kolaylaştırıcı hız ve kalitede yeni ürün ve hizmet kanalları geliştiren Birim, 2013 yılında sektörde benzersiz teknolojik uygulamalara imza atmıştır.



a) Yeni Web Sitesi

DRD markasının mevcut ve potansiyel müşterileri nezdindeki önemli yüzü "www.drd.com.tr" web sitesi, 2013 yılında bütünüyle yenilenerek kullanıcı odaklı bir yaklaşımla

birçok yeni modül ve fonksiyona sahip tamamen yeni bir yapı geliştirilmiştir. Farklı cihazlardan web sitesine erişimi etkin şekilde sağlayabilmek üzere "responsive" bir yapı ile geliştirilen site içerisine, müşterilerin servis bakım işlemleri için sıklıkla ihtiyaç duydukları periyodik bakım şifresini kolaylıkla online olarak alabilmelerini sağlayan bakım işlemi modülünün yanı sıra online bir yapı ile lastik talep modülü, günlük araç kiralama modülü, müşterilerin acil durumlarda ihtiyaç duyabilecekleri tüm dokümantasyon içeriği gibi alanlar da eklenmiştir. Ulusal ve uluslararası pazarlarda Şirket hakkında bilgi almak isteyen kişi ve kuruluşlar için de kapsamlı bir yatırımcı ilişkileri modülü de aynı dönem içerisinde geliştirilmiştir.

b) Online Raporlama Modülü

Birim, Bilgi Teknolojileri Birimi ile gerçekleştirdiği koordineli çalışmalarla 2013 yılında operasyonel kiralama sektöründe fark yaratan "online raporlama modülü" uygulamasına imza atmıştır. Uzun süren altyapı çalışmalarının ardından geliştirilen modül ile, DRD müşterilerine yer ve zaman sınırı olmaksızın diledikleri zaman, diledikleri yerden filolarıyla ilgili tüm veri ve raporlara kolaylıkla erişebilme imkanı sağlanmıştır.

DRD Online Raporlama Modülü temel olarak şu veri ve raporları müşterilerine online olarak sunmaktadır:

1) Sözleşme Bazlı Raporlama

Filo raporlarına ilişkin tek bir tuş ile kapsamlı bir yönetici özeti temin edilebilmesinin yanı sıra araç parkına ilişkin plaka, marka ve model bazında, vade dağılımı bazında, kilometre bazında ve yakıt dağılımı bazında tüm raporlar online olarak bu modül ile kolaylıkla incelenebilmektedir.

2) Hasar Bazlı Raporlama

Filo bünyesinde meydana gelen tüm hasar işlemlerine ilişkin detay bilgi ve raporlara erişilebilen bu modül üzerinden filo yöneticileri ayrıca daha önce meydana gelen hasarlara ilişkin tüm belge ve görselleri de inceleyebilmektedir.

3) Mekanik Bazlı Raporlama

Filo bünyesinde meydana gelen tüm mekanik hasar işlemlerine ilişkin detay bilgi ve raporlara erişilebilen bu modül üzerinden ayrıca söz konusu hasarlara ilişkin tüm belge ve görseller de incelenebilmektedir.

4) OGS/HGS Geçiş Cezası Raporlama

Filo bünyesinde meydana gelen tüm OGS/HGS geçiş cezalarına ilişkin detay bilgi ve raporlara erişilebilen bu modül üzerinden ayrıca söz konusu cezalara ilişkin tüm belge ve görseller de incelenebilmektedir.

5) Trafik Para Cezası Raporlama

Filo bünyesinde meydana gelen tüm trafik para cezalarına ilişkin detay bilgi ve raporlara erişilebilen bu modül üzerinden ayrıca söz konusu cezalara ilişkin tüm belge ve görseller de incelenebilmektedir.



c) IOS/Android Bazlı Mobil Aplikasyonlar

Müşteri odaklı pazarlama anlayışıyla teknoloji alanındaki gelişmeleri değerlendirerek müşterilerine yönelik önemli fayda ve avantajlar sağlamayı hedefleyen Birim, 2013 yılında IOS ve Android bazlı mobil aplikasyonları geliştirerek hizmete sunmuştur.

DRD müşterilerine akıllı telefonlar üzerinden yer ve zaman sınırı olmaksızın yol yardım, periyodik bakım, kaza bildirim, lastik talebi gibi çeşitli alanlarda hızlı ve zahmetsizce destek sunan aplikasyonlar, kapsamı ile de sektörde benchmark niteliği taşıyan uygulamalar sunmaktadır. Tamamen acil bir durumda, kullanıcının içinde bulunabileceği durumun yaratacağı kısıtlar ve olası acil ihtiyaçlar düşünülerek geliştirilmiş olan aplikasyonlar, her bir talebin yaklaşık 5 saniye gibi bir süre içerisinde sonuçlandırılabilmesini sağlamaktadır.



“Global Fleet” Türkiye Pazarı Araştırma Raporu

Uluslararası Filo Yönetimi alanında Fleet Europe tarafından ilk defa Brezilya pazarını değerlendirmeye yönelik hazırlanan “Filo Yönetim Rehberi”nin ikinci önemli çalışması, DRD'nin ana sponsorluğunda Türkiye pazarına yönelik olarak hazırlanmıştır. Türkiye filo pazarının yanı sıra ülke ekonomisi, tarihi ve otomotiv sektörü durumu ile ilgili olarak kapsamlı bir araştırma sonucunda hazırlanan çalışma, global pazarlarda ülkemiz ve kiralama sektörü için oldukça önemli bir rehber konumuyla yayınlanmıştır.



Sektörel Kampanyalar

Birim, yıl içerisinde Satış Birimi ile gerçekleştirdiği koordineli çalışmalarla farklı sektörlerle yönelik özel operasyonel kiralama kampanyaları tasarlamıştır. Kampanya kapsamında ilgili sektörlerin iş modeli ve dinamiklerine yönelik oluşturulan ürün ve hizmet paketleri, satış ve pazarlama kanalları üzerinden mevcut ve potansiyel müşterilere sunulmuştur.

Bölgesel Faaliyetler

Yıl içerisinde gerçekleştirilen sistemli iletişim çalışmalarının bir kolu olarak DRD Bölge Müdürlüğü ve Şubeleri ile yerel bazda da etkinlikler gerçekleştirilmiştir. İstanbul'un yanı sıra İzmir, Bursa, Ankara, Gaziantep ve Konya gibi farklı illerde marka bilinirliğinin desteklenmesine yönelik tanıtım aktiviteleri ve organizasyonlar düzenlenmiş; yerel mecralar

Operasyonel ve bireysel kiralama alanlarında farklılaştırılmış pazarlama stratejileri izleyen birim, yeni teknoloji uygulamalarını etkin kullanarak, müşteri odaklı çalışmalara imza atmıştır.

→ MARKA DEĞERİ YARATMAK

kanalıyla operasyonel filo kiralamanın avantajları daha geniş kitlelere duyurulmuştur.

PERAKENDE KİRALAMA İŞ KOLU FAALİYETLERİ

“DRD Müşterileri İki Kere Şanslı” Pazarlama Kampanyası

Yıl içerisinde DRD'nin “operasyonel kiralama” iş kolunda sahip olduğu güç ile yeni faaliyet göstermeye başlanılan “günlük kiralama” iş kolundaki esnek çözümlerin etkin bir şekilde bir araya getirilmesiyle hayata geçirilen bir pazarlama kampanyası kurgulanmıştır. Markanın ülke genelinde sahip olduğu 3.200 adetlik kurumsal müşteri portföyü bünyesinde görev alan yaklaşık 200.000 çalışanı hedefleyerek, deneyimsel pazarlama anlayışı çerçevesinde önemli bir fayda ve farkındalık yaratmak üzere kurgulanan kampanya, gördüğü büyük ilgi çerçevesinde yıl boyunca kesintisiz olarak sürdürülmüştür. Söz konusu kampanya ile DRD müşterisi kuruluşların bordrolu çalışanlarına özel olarak ekonomi, konfor, lüks gibi farklı araç sınıflarında yer alan seçenekler; ayrıcalıklı fiyatlarla günlük kiralamaya sunulmuş, yıl içerisinde bu kapsamda çeşitli şirketlerde tanıtım aktiviteleri düzenlenirken, mailing ve sosyal medya çalışmalarıyla da önemli bir erişim sağlanmıştır. Kampanya ile bir yandan kurumsal pazarda önemli bir yere sahip olan DRD'nin bireysel kiralama pazarında da marka bilinirliği güçlendirilirken, diğer yandan çapraz satış ve pazarlama fırsatları elde edilmiştir.



Günlük Kiralama Kurumsal Marka Yapılanması

Birim, DRD Araç Kiralama markasıyla yeni faaliyet gösterilmeye başlanan “günlük kiralama” işkolunda 2013 yılı içerisinde markanın kurumsal kimlik standartları ile ilgili çalışmaları tamamlamıştır. Buna ek olarak uzun yıllardır operasyonel kiralama alanında sahip olunan güçlü marka kimliği ve algısının, DRD için yeni bir pazar olan günlük

kiralama alanına taşınması amacıyla gerekli pazarlama ve iletişim stratejileri de yıl içerisinde planlanarak uygulamaya alınmıştır. Yıl içerisinde gerçekleştirilen pazarlama ve iletişim faaliyetleri çerçevesinde bayram ve özel günlere yönelik olarak sistemli bir şekilde gerçekleştirilen kampanyalar önemli bir yer elde etmiştir.



Hemengazla.com Kurumsal Marka Yapılanması

Birim, operasyonel kiralamanın avantaj ve kolaylıklarını bireylere sunarak sektörde bir ilk'e imza atılan hemengazla.com projesi çerçevesinde yıl içerisinde markanın kurumsal kimlik standartları ile ilgili çalışmaları tamamlamıştır. 2013 yılı itibarıyla pilot uygulamalarına başlanan projenin, marka hedefleri çerçevesinde 2014 yılına ilişkin pazarlama ve iletişim planları dönem içerisinde geliştirilmiş; markanın algı yönetimine ilişkin Şirket'in operasyonel kiralama ve günlük kiralama iş kolları ile hemengazla.com projesi arasında etkin bir marka konumlandırılması için gerekli altyapı çalışmaları hazırlanmıştır.



Sosyal Medya İletişimi

2013 yılı içerisinde operasyonel kiralama alanında marka iletişiminin etkin bir şekilde gerçekleştirildiği mecralardan biri de sosyal medya kanalları olmuştur. Birim, pazarlama ve iletişim çalışmalarında öncelikle hedefleme yoluyla Linked-in

kanalını etkin şekilde kullanmış, sistemli paylaşımlar ve gerçekleştirilen çalışmalar Facebook, Twitter ve Google+ kanallarında desteklenmiştir. Bireysel kanalların da gelişimi ile birlikte 2014 yılında Birim'in pazarlama ve iletişim stratejilerinde sosyal medya kanallarının etkinliğinin artırılması hedeflenmektedir.

SPONSORLUKLAR



TED American Express İstanbul Challenger Tenis Turnuvası

2013 yılı itibarıyla 65'inci kez düzenlenen ve Türk tenisinin en büyük turnuvalarından biri olan American Express İstanbul Challenger Cup, 07-15 Eylül 2013 tarihlerinde İstanbul Tenis Eskrim Dağcılık Kulübü (TED) kortlarında gerçekleştirilmiştir. DRD'nin de sponsorları içerisinde yer aldığı ve tenis konusunda dünyada en önemli otoritelerden biri olan "Association of Tennis Professionals ATP Tour" tarafından erkek sporcular arasında düzenlenerek "Türkiye'nin Wimbledon'ı" olarak kabul edilen "American Express İstanbul Challenger" turnuvası, tüm dünyadan 80'i aşkın sporcunun katılımıyla 8 gün sürmüş ve organizasyon kapsamında toplam 77 maç oynanmıştır. Toplam 75 bin dolar para ödüllü ATP turnuvasının finalinde, daha önce bu kortlarda finale kadar yükselen Kazak raket Mikhail Kukushkin ile 4 numaralı seribaşı Ukraynalı Ilya Marchenko karşı karşıya gelmiş; kupayı Kukushkin kazanmıştır.

KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK FAALİYETLERİ



Daha Temiz Bir Gelecek İçin - Elektrikli Araç Projesi

Elektrikli araçlar, ekonomik olmalarının ötesinde küresel ısınma ve iklim değişikliklerinde önemli bir etken olan gaz emisyonlarını önleyen yapıları nedeniyle daha temiz bir gelecek için önemli bir rol üstlenmektedir. Bu noktada DRD, 2013 yılı itibarıyla DMA Markası ile gerçekleştirdiği iş birliği ile önemli bir kurumsal sosyal sorumluluk projesine imza atarak daha temiz bir çevre için filusunda %100 elektrikli araçlara yer vermiş ve bu araçları özel kiralama seçenekleri ile müşterilerine sunmaya başlamıştır. 0 emisyon değerileri

atmosfere salınım yapan CO gazını bütünüyle ortadan kaldıran; aynı zamanda da ekonomik ulaşım maliyetleriyle fark yaratan DMA teknolojisinin çevreye ve kurumlara sağladığı faydaları duyurmak üzere yılın ikinci yarısında etkin iletişim çalışmaları gerçekleştirilmiştir.

DRD, WWF - Türkiye "Türkiye'nin Canı" Kampanyasını Destekliyor

DRD, dünyanın en saygın ve büyük çevre kuruluşu konumunda olan WWF-Türkiye'nin öncülüğünde "nesli tükenmekte olan canlı türlerinin korunması" amacıyla sürdürülen "Türkiye'nin Canı" kampanyasını desteklemeyi 2013 yılında da sürdürerek bu kapsamda yıl içerisinde etkin iletişim çalışmaları gerçekleştirmiştir. Proje kapsamında gerçekleştirilen etkinliklerin yanı sıra Şirket filusunda yer alan araçların üzerindeki uygulamalar, müşteri ziyaretlerinde kullanılan tanıtıcı kitler, internet ve sosyal medya uygulamaları gibi kanallar üzerinden de yıl içerisinde geniş bir kitlenin projeye ilgi ve desteği sağlanmıştır.

Kampanya Çerçevesinde Korunmaya Alınan Türler

- > Türkiye Tabiatını Koruma Derneği Hatay Şub; "Hatay Dağ Ceylanı Yaşam Ortamlarını İyileştirme ve Risklerin Azaltılması",
- > Samandağ Çevre Koruma ve Turizm Derneği'nin "Samandağ Kumsalı'nda Üreyen Yeşil Deniz Kaplumbağalarının Korunması",
- > Küre Dağları Ekoturizm Kooperatifi'nin "Küre Dağları'nın Şapkalı Gizemi: Mantarlar",
- > Boğaziçi Uluslararası Mağara Araştırma Derneği'nin "Yeraltının Dev Kanatları: Mısır Meyve Yarasalari",
- > Yaban Hayatı Araştırma Derneği'nin "Yer Yediuyuru Yok Olmasın",
- > Antalya Orkidelerini ve Biyolojik Çeşitliliğini Koruma Derneği'nin "Antalya'nın Beşi Bir Yerde".

2014 Yılı Planları

Birim, 2011 yılından bu yana artan bir hacimle sürdürdüğü pazarlama ve kurumsal iletişim faaliyetleri çerçevesinde yeni kanalları da yapılandırarak markanın pazarda doğru konumlandırılması, algı ve bilinirliğinin yükseltilmesi, müşteriler nezdinde bağlılık ve memnuniyetin artırılması, iç müşteriler nezdinde aidiyetlik duygusunun pekiştirilmesi ve bu çalışmalar çerçevesinde Şirket'in performans hedeflerinin desteklenmesi yönündeki çalışmalarını 2014 yılında da hız kesmeden sürdürecektir. Söz konusu çalışmaların yanı sıra 2014 yılında Şirket'in yeni faaliyet alanı perakende işkolunda da pazarda markanın konumlandırılması ve tutundurulmasına yönelik hedefler kapsamında Birim, hemengazla.com lansmanının ve pazarlama çalışmalarının gerçekleştirilmesi, günlük kiralama alanında bayi, internet, sosyal medya gibi farklı kanallarda ihtiyaç duyulan pazarlama ve iletişim çalışmalarının planlanması, pazara yönelik güçlü iletişim faaliyetlerinin yapılandırılması gibi önemli çalışmalara imza atacaktır. Şirket, pazarlama ve kurumsal iletişim alanında sektörde fark yaratan öncü marka kimliği hedefine emin adımlarla ilerlemeyi 2014 yılında da sürdürecektir.

TEKNOLOJİYE SÜREKLİ YATIRIM YAPMAK





TEKNOLOJİYE SÜREKLİ YATIRIM YAPMAK



"Müşterilerimize sunduğumuz ürün ve hizmetlerin kalitesini artırmanın yanı sıra operasyonel verimliliğimizi de geliştirmek üzere yeni teknoloji yatırımlarımıza hızla devam ediyoruz. Bu çerçevede 2013 yılında Operasyon Yönetimi, Satış, Finansal Yönetim, Pazarlama ve Kurumsal İletişim Birimi gibi Şirket içerisinde farklı alanlarda görev alan birimlerle iş birliği içerisinde müşteri odaklı yeni projelere imza attık."

Serkan Taştan
Bilgi Teknolojileri Müdürü

Günümüzün profesyonel iş yaşamında teknolojinin iş süreçlerine sağladığı yüksek orandaki katma değerden hareketle DRD, istikrarlı bir biçimde teknoloji yatırımlarına devam etmektedir. Şirket'in Bilgi Teknolojileri Birimi tarafından koordine edilen çalışmalarla teknolojideki güncel gelişmeler, DRD iş süreçlerine hızla entegre edilerek önemli oranda verimlilik artışı yakalanmıştır.

Şirket tarafından 2013 yılında yürütülen başlıca bilgi teknolojileri projeleri şu şekildedir:

MÜŞTERİ İLETİŞİMİNE YÖNELİK ONLINE YATIRIMLAR

İletişim teknolojisindeki gelişmeleri yakından takip eden DRD, 2013 yılında kurumsal web sitesi www.drd.com.tr'yi tümüyle yenilemenin yanı sıra site altyapısı üzerinden online/realtime raporlama sistemi oluşturarak müşterilerinin hizmetine sunmuştur. Şirket'in iş gerekleri doğrultusunda hazırlanan Android ve iOS tabanlı mobil uygulamaların sistem ile tam entegrasyonu 2013 yılında tamamlanarak DRD ile müşterileri arasında yeni bir iletişim kanalı oluşturulmuştur.

7/24 ÇAĞRI HİZMETLERİ

DRD, 2013 yılında profesyonel bir kuruluş ile çağrı merkezi anlaşması gerçekleştirerek call center hizmetlerini outsource etmiştir. Şirket'e önemli oranda verimlilik artışı ve maliyet avantajı sağlayacak bu devir işlemiyle ilgili entegrasyon süreci 2013 yılı içerisinde başarıyla tamamlanmıştır. DRD, bu iş birliği sürecinin ardından müşteri ilişkileri yönetimini 7/24 esasına göre yöneterek müşterilerinin ihtiyaç ve beklentilerine kapsamlı çözümler sunmayı hedeflemektedir.

DİJİTAL ARŞİV

DRD'nin fiziki arşivinin dijital ortama geçirilmesi amacıyla, Şirket'in fiziki arşivi profesyonel bir arşiv şirketine

taşınmıştır. Bunun yanı sıra, günlük bazda fiziki evrakların dijital ortama taşınması ve ofisten arşiv firmasına hızlıca transfer edilmesi için gerekli çalışmalara başlanmıştır. Bu uygulama sayesinde, evraklara ulaşım daha hızlı hale gelmiştir.

ERP SİSTEMİYLE UYUMLU E-FATURA SİSTEMİ

İş süreçleriyle ilgili yasal mevzuata uyum konusunda azami dikkat gösteren DRD, Şirket bünyesinde uygulanmakta olan ERP sistemiyle uyumlu e-fatura altyapısı oluşturmuştur. DRD, Ocak 2014 itibarıyla e-fatura uygulamasına geçmeyi hedeflemektedir.

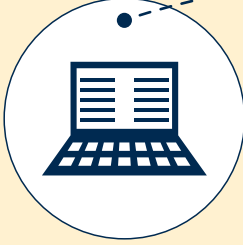
YENİ GENEL MÜDÜRLÜK BİNASINA UYGUN "AKILLI TOPLANTI ODALARI" UYGULAMALARI

2013 yılında İstanbul/Kağıthane'deki yeni Genel Müdürlük binasına taşınan DRD, iş süreçlerini daha verimli hale getirmeye yönelik "akıllı toplantı odaları" oluşturmuştur. Bunun yanı sıra, Genel Müdürlük binasının internet bağlantısında herhangi bir kesinti yaşanmaması için hem karasal hem de havasal olmak üzere yedekli bağlantı altyapısı oluşturulmuştur.



ÇALIŞMA PRENSİBİ 8

TEKNOLOJİYE YATIRIM YAPARAK



Tüm filo raporlarını müşterilerimize online olarak sunarız.



Teknolojik gelişmeleri iş süreçlerine entegre ederiz.



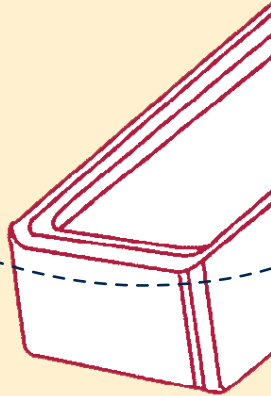
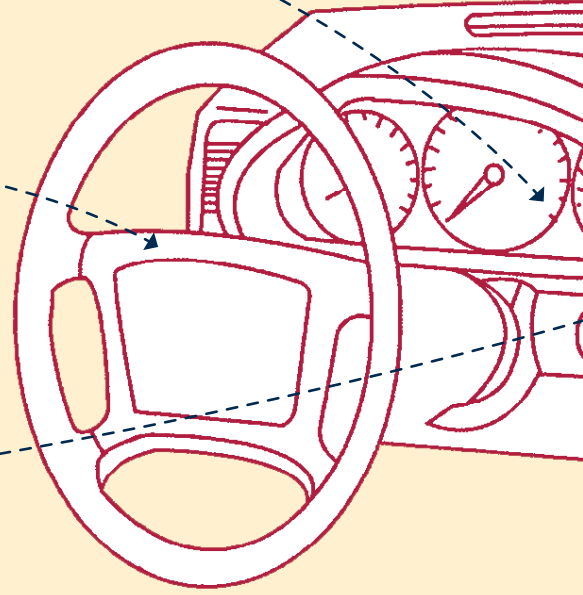
Müşteri istek ve ihtiyaçlarında yeni teknoloji uygulamaları ile hız ve esneklik sağlarız.



Tüm hizmet noktalarımızla online/realtime bağlantı sağlayarak fark yaratırız.



Süreçlerimize yeni teknoloji uygulamalarını entegre ederken konusunda uzman iş ortakları ile çalışırız.



5 sn

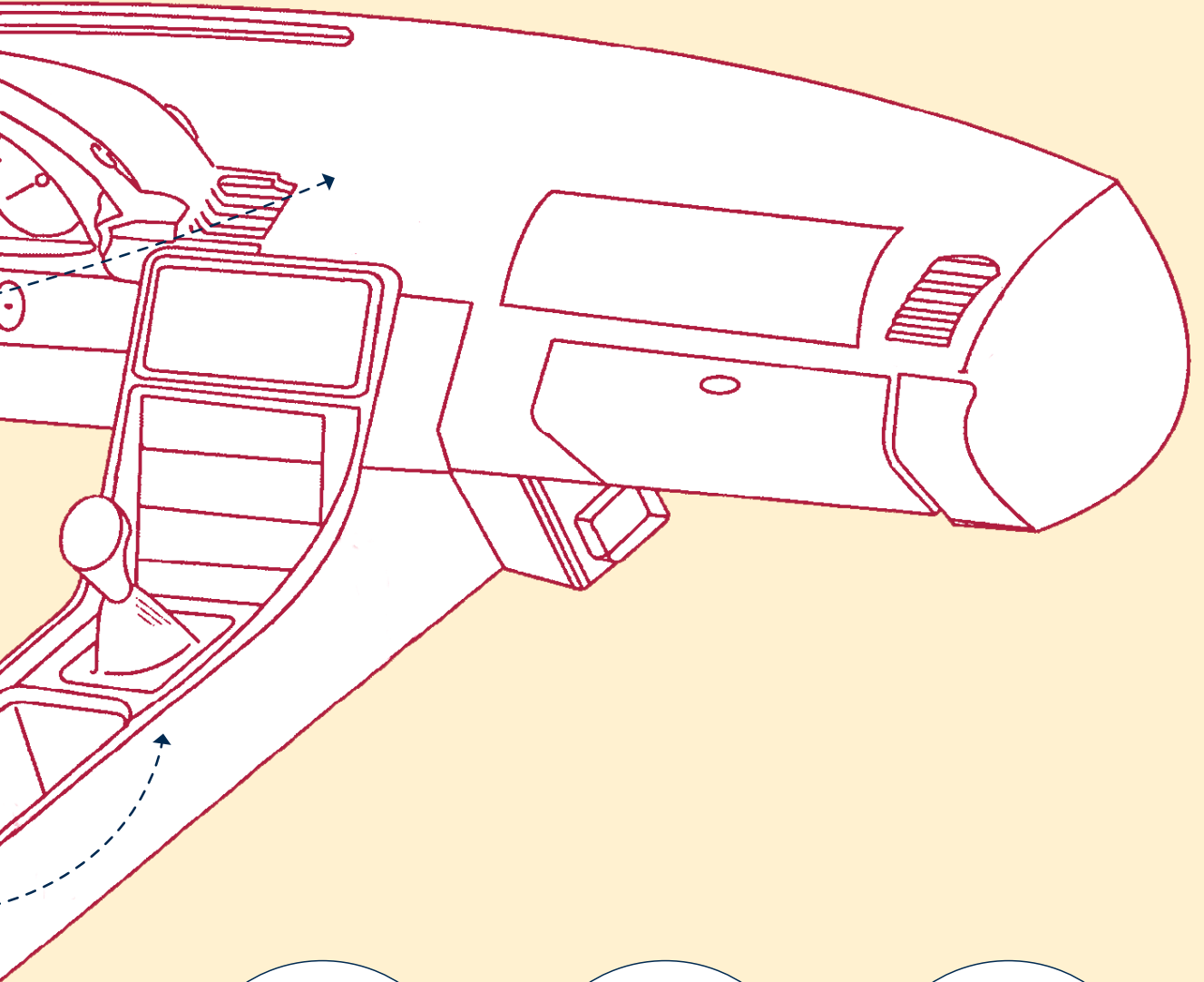
Online olarak
periyodik bakım
şifresi alım
suresi

12

Online raporlamada
tek tuşla çekilebilen
rapor sayısı

1.100

Online/realttime
bağlantı altyapısı
kurulan hizmet
noktası adedi



ERP sistemi ile
uyumlu e-fatura
altyapısı

Dijital arşiv ve
evrak yönetim
sistemi

IOS ve Android
bazlı Mobil
Aplikasyonlar

BİR

ARAÇ

KİRALAMA

ŞİRKETİ

◀ **NASIL
BU KADAR
HIZLI VE
VERİMLİ
OLABİLİR?**

FARK YARATAN

İŞ GÜCÜ





FARK YARATAN İŞ GÜCÜ



"İnsan kaynağına verdiğimiz önem ve bu alanda düzenli yatırımlarla çalışanlarımıza uzun vadeli kariyer olanakları sunuyoruz. Performans değerlendirme ve geliştirme uygulamaları doğrultusunda çalışanların sürekli gelişimine katkıda bulunuyor, geleceğin başarılarının temellerini bugünden atıyoruz."

Necla Çelik

İnsan Kaynakları Müdürü

2013 yıl sonu itibarıyla 214 çalışanın istihdam edildiği DRD'nin insan kaynakları politikasının temel amacı, kurumsal ve etik değerleri ön planda tutarak; çalışanlarının kişisel ve mesleki yetkinliklerinin gelişimini sağlayan ve aidiyetlik duygusu ile kurum bağlılığı yüksek bir insan kaynağı elde etmek ve bu şekilde faaliyet alanında fark yaratan öncü kimliğini sürdürülebilir kılmaktır. İnsan kaynağına verdiği önem ile analitik ve pozitif yaklaşıma sahip, katma değeri yüksek, çok boyutlu bakış açısı geliştirebilen, çözüm odaklı, güncel bilgi ve teknolojiyi etkin olarak kullanabilen bir çalışan profiline sahip olmayı amaçlayan Şirket, çalışanların gelişimlerini destekleyerek motivasyon ve iş tatminini en üst düzeyde sağlamayı hedeflemektedir.

İnsan kaynağı yetkinliğini en önemli rekabet üstünlüklerinden biri olarak gören Şirket, 2013 yılında da bu alanda önemli atılımlar gerçekleştirmiştir. İnsan kaynakları süreçlerini geliştirmek için 2013 Ekim ayı itibarıyla Hay Group ile çalışmalar yürütmeye başlayan Şirket, Hay Group'un iş değerlendirme metodolojisi ışığında organizasyon yapısı içerisindeki bütün pozisyonları gözden geçirerek yeni bir kademe yapısı oluşturmuştur. 2014 Mart ayı itibarıyla tamamlanması planlanan iş birliği kapsamında daha yalın bir yapı oluşturulması için mevcut performans değerlendirme ve yetkinlik sistemleri gözden geçirilerek revize edilmiş, daha etkin kullanılacak ve iş sonuçları üretecek sistem tasarımları kurgulanmıştır. Bunun yanı sıra, kariyer planlama çalışması ile kritik pozisyonların yedekleme sistemleri oluşturularak, kadro ihtiyaçlarının Şirket içinden karşılanması hedeflenmiştir.

PERFORMANS DEĞERLENDİRME VE GELİŞTİRME SİSTEMİ

Marka hedeflerinin, departman hedefleri ile yapılandırılarak yıllık kişisel hedef ve iş planlarının tanımlandığı DRD Performans Değerlendirme Sistemi, organizasyon, yönetici, üst ve ast çalışanların iş birliği içerisinde hareket etmelerini ve sürekli gelişimini amaçlamaktadır. Bu amaçla kurulan Performans Yönetim Sistemi sayesinde, markanın hedefleriyle paralel oluşturulan iş hedeflerinin kişi bazlı takibi sağlanmakta ve her çalışanın kurum hedeflerine katkısı ölçülebilir hale gelmektedir. Ayrıca, iş hedeflerine ulaşmak için "beklenen davranış standartları" olarak ifade edilen yetkinlik gelişimleri de takip edilerek kişisel gelişim ve farkındalık düzeylerinin artırılması hedeflenmektedir.

Performans yönetim sistemi ile etkin bir hedef yayılımı yapılarak, Şirket hedeflerinin her düzeyde çalışanlara yayılması sağlanmakta; hedefleri gerçekleştirmedeki kişisel katkı ve başarıların ölçülmesi, ödüllendirilmesi, yetkinliklerin belirlenerek ileriye yönelik bireysel gelişimlerin planlanması amaçlanmaktadır.

Tüm departmanlar tarafından önemle üzerinde durulan Performans Değerlendirme Sistemi'nin uygulama sürecinde, tüm yöneticiler aldıkları özel eğitimlerin ardından çalışanların belirlenen hedeflere ulaşmaları için bireysel motivasyon sağlayarak liderlik yapmaktadır. DRD Performans Değerlendirme Sistemi, çalışanların geliştirilmesi gereken taraflarının tespit edilerek eğitimlerle desteklenmesini; aynı şekilde performans bazlı bir kariyer sürecinin takip edilerek tutarlı, adil ve etkili bir kariyer planlamasının yapılmasını sağlamaktadır.

ÇALIŞMA PRENSİBİ 9

İNSANI ÖN PLANDA TUTARAK



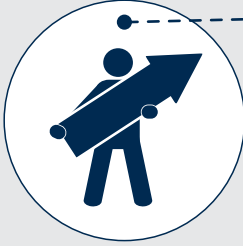
Aidiyetlik duygusu yüksek bir insan kaynağı elde etmek için çalışırız.



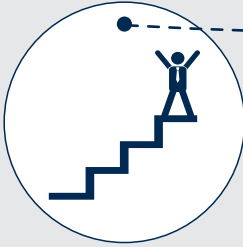
Çalışanların gelişimlerini sürekli destekleriz.



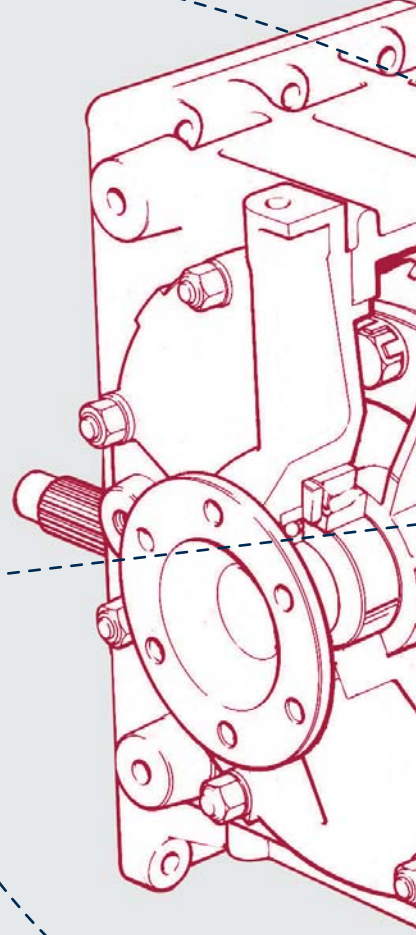
Motivasyon ve iş tatminini en üst düzeyde sağlamayı hedefleriz.



Şirket hedeflerinin her düzeyde çalışanlara yayılmasını sağlarız.



Adil ve etkili bir kariyer planlaması yapılandırırız.



214

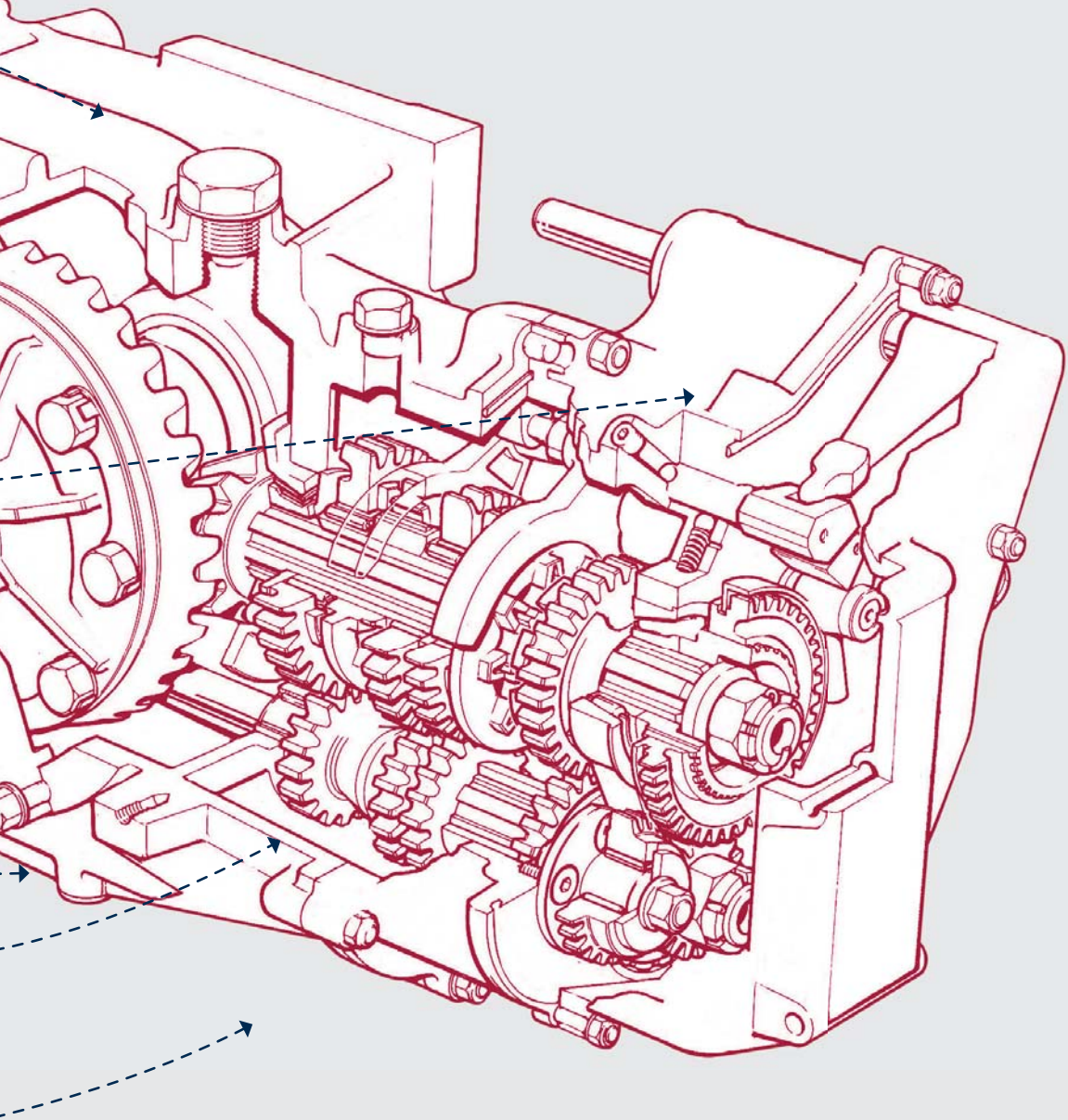
Toplam
alıřan

18.396

DRD'ye 2013
yılında yapılan
iř bařvuru
sayısı

6.095

Toplam
Eğitim Saati



BİR

ARAÇ

KİRALAMA

ŞİRKETİ

◀ İNSAN

KAYNAĞIYLA

NASIL

BU KADAR

UYUM İÇİNDE

AYNI

HEDEFE

İLERLEYEBİLİR?

İnsan kaynakları yetkinliğini, rekabet üstünlüğünü sürdürülebilir kılan unsurlardan gören DRD, insan kaynağına yönelik sürekli eğitim faaliyetleri yapmaktadır.



→ FARK YARATAN İŞ GÜCÜ

ÜCRET YÖNETİM SİSTEMİ

DRD ücret yönetim sistemi, piyasa ve sektör araştırmaları, Şirket'in mevcut ücret yapısı, ücret politikası, bireysel performans ve iş kademesi parametrelerinden oluşmaktadır. Yapılan düzenli piyasa araştırmaları ile rekabetçi ve adil bir ücret politikası uygulanması hedeflenmektedir. Ücret yönetim sistemine baz oluşturan iş kademeleri, yapılan iş değerlendirmeleri neticesinde belirlenmektedir. İş değerlendirme sürecinde Şirket'in faaliyette bulunduğu her alanda, tüm işlerin kurum hedeflerine ulaşılmasına katkısı ve sorumluluk seviyelerine göre göreceli olarak sıralanmasını sağlayan sistemler kullanılmaktadır.

EĞİTİM YÖNETİMİ

İnsan kaynakları yetkinliğini, rekabet üstünlüğünü sürdürülebilir kılan en önemli unsurlardan birisi olarak gören DRD, insan kaynağına yönelik sürekli eğitim faaliyetleri düzenlemektedir. Şirket; eğitim ihtiyaçları, performans değerlendirme ve kariyer planlama verilerini rehber edinerek çalışanlara yönelik mesleki gelişim programları düzenlemektedir. DRD'nin eğitim sistemi, "öğrenen organizasyon" olma özelliğinin yanı sıra çalışanların farkındalık, verimlilik, performans ve motivasyonlarının en üst düzeye taşınmasını hedeflemektedir.

İNSAN KAYNAKLARI PROFİLİ			TOPLAM
	KADIN	ERKEK	
BÖLÜM			
Yönetim	2	3	5
Satış Merkez	11	11	22
Anadolu Bölge	4	6	10
Ankara Bölge	2	4	6
Adana Bölge	1	0	1
Bursa Bölge	2	1	3
İzmir Bölge	2	1	3
Konya Bölge	0	1	1
Kayseri Bölge	0	1	1
Perakende İş Kolu	7	24	31
Satış Sonrası Hizmetler	2	45	47
Muhasebe	5	3	8
İdari İşler	5	12	17
Finansal Bütçe ve Planlama	4	9	13
Satış Destek	5	3	8
Satın Alma	2	3	5
İkinci El Satış	0	9	9
İnsan Kaynakları	3	0	3
Hukuki İşler	1	1	2
İç Denetim	0	2	2
Müşteri İlişkileri	1	4	5
Pazarlama ve Kurumsal İletişim	4	1	5
Bilgi Teknolojileri	0	7	7
Toplam	63	151	214



DRD, 2013 yılında iş başı eğitimleri kendi bünyesinde yetiştirdiği iş eğitimcilerden sağlamış; kişisel gelişim eğitimlerini ise Tokkder bünyesinde açılan eğitimlerle karşılamıştır.

KARİYER GÜNÜ ETKİNLİKLERİ

DRD, bünyesine yaratıcı, yetenekli, vizyon sahibi ve yüksek yetkinliğe sahip yeni mezunları kazandırmaya ve kurum kültürü doğrultusunda geleceğin DRD'si için yetiştirmeye büyük önem vermektedir. Bu çerçevede farklı üniversitelerdeki potansiyel iş gücüne ulaşarak DRD bünyesinde yeni mezun istihdamının kaliteli ve sağlıklı bir biçimde geliştirilebilmesini sağlamak üzere Kariyer Günü Etkinlikleri planlanmakta; aynı zamanda DRD'nin yeni mezunlar nezdinde bilinirliği artırılmaktadır.

İŞ GÜVENLİĞİ, ÇEVRE VE KALİTE POLİTİKASI

DRD, toplumsal ve ekonomik alanda kurumsal sürdürülebilirliğini sağlamak üzere tüm faaliyetlerinde insan, kalite ve çevre unsurlarını birincil derecede gözetmektedir. Projelerini gerçekleştirirken doğal kaynakları korumak, atık miktarlarını en aza indirmek ve çevre kirliliğini önlemek için gerekli önlemleri almaya özen göstermektedir. Ayrıca, iş sağlığı ve güvenliği konularında da riskleri en aza indirmek üzere düzenlemeler yapılmakta ve bu düzenlemelere tüm çalışanların aktif katılımı sağlanmaktadır.

İnsan, kalite, çevre, iş sağlığı ve güvenliği konularında etkin politika ve uygulamaları hayata geçiren DRD, bu sistemleri belgelendirmek yönünde gerekli çalışmaları tamamlayarak 2007 yılından bu yana ISO 9001 belgesiyle faaliyetlerini sürdürmektedir.

plastik / plastic

metal



DRD, uzun yıllardır istikrarlı bir biçimde sürdürdüğü kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarıyla önemli projelere imza atmıştır.

SORUMLU BİR MARKA



TOPLUM İÇİN YARATILAN DEĞER

Şirketlerin temel görevlerinin, faaliyet gösterdikleri toplumlar için katma değerler üretmek olduğunun bilinciyle uzun yıllardır kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarını faaliyet performansının ayrılmaz bileşenleri arasında gören DRD, 2013 yılında da paydaşlarının katılımıyla önemli sosyal sorumluluk projelerine imza atmıştır. Kendisini örnek bir kurumsal marka olarak konumlandıran Şirket, yürütmekte olduğu kurumsal sosyal sorumluluk projeleri aracılığıyla toplumsal ve çevresel hassasiyetlerini paydaşlarının dikkatine sunmayı amaç edinmektedir.

Şirket'in 2013 yılında yürüttüğü başlıca kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri şu şekildedir:

EĞİTİME DESTEK

Günümüzde ülkelerin ekonomik ve sosyo-kültürel gelişimlerini sürdürebilmeleri için, bilgi ve teknolojiye dayalı küresel ekonomilerin gerektirdiği becerileri gelecek nesillere etkin şekilde aktarabilmeleri gerekmektedir. Bunun yolu da şüphesiz güçlü bir eğitim ve öğretimden geçmektedir.

Daha güçlü gelecek nesiller yetiştirilebilmesini desteklemek üzere Derindere Grubu, 25 yılı aşkın süredir eğitim alanında önemli sosyal sorumluluk faaliyetleri yürüterek Türkiye'nin toplumsal gelişimine nitelikli katkılar sağlamaktadır. Türkiye'nin geleceği olarak gördüğü gençlerin eğitimlerine destek vererek uzun yıllardır istikrarlı bir şekilde sürdürdüğü çalışmalarla düzenli bir şekilde eğitim bursları veren DRD, öğrencilere burs olanakları sağlamanın yanı sıra okul ve öğrenci yurdu yatırımları da gerçekleştirmektedir. Bu doğrultuda, Derindere Şirketler Grubu kurucu üyesi ve Onursal Başkanı Ömer Derindere, eğitim alanındaki hizmetlerinden dolayı 2009 yılında TBMM tarafından Onur Madalyası ile ödüllendirilmiştir.

Derindere Grubu, önümüzdeki dönemlerde de, toplumsal sorumlulukları doğrultusunda burs faaliyetlerini istikrarlı bir biçimde sürdürmeyi ve Milli Eğitim'in gelişimine katkılar sağlamayı hedeflemektedir.



Ülkemizde nesli tehlike altında olan tam 134 tür, teker teker kayboluyor.

WWF-Türkiye'nin yürüttüğü Türkiye'nin Canı kampanyasına katılın. "CAN" yazarak 8486'ya SMS atın, sadece 5 liralık bağışla onların korunmasına yardımcı olun.

Tüm operatörlerden, faturalı faturasız hatlar için başlık bedeli 5 TL ve 1 SMS'tir. SMS'ler kendi operatör tarifinden ücretlendirilir.

www.turkiyenincani.org

"TÜRKİYE'NİN CANI" KAMPANYASI'NA KURUMSAL DESTEK

DRD, 2012 yılında desteklemeye başladığı, dünyanın en saygın ve büyük çevre kuruluşu konumundaki WWF-Türkiye'nin öncülüğünde "nesli tükenmekte olan canlı türlerinin korunması" amacıyla sürdürülen "Türkiye'nin Canı" kampanyasına yönelik çalışmalarını 2013 yılında da devam ettirmiştir.

DRD'nin Türkiye genelinde sahip olduğu yaygın hizmet ağına ve güçlü iş ortaklarının etkisiyle kampanyanın çok daha geniş çevrelere ulaştırılabilmesi için çeşitli iletişim kampanyaları düzenlenmiş, aynı zamanda kampanyaya ilişkin bilgilendirici öğeler DRD'nin kurumsal kimlik çalışmalarına entegre edilerek farklı platformlarda gerçekleştirilen çalışmalarla duyurumu sağlanmıştır.

KAMPANYA ÇERÇEVESİNDE KORUNMAYA ALINAN TÜRLER

- > Türkiye Tabiatını Koruma Derneği Hatay Şub; "Hatay Dağ Ceylanı Yaşam Ortamlarını İyileştirme ve Risklerin Azaltılması",
- > Samandağ Çevre Koruma ve Turizm Derneği'nin "Samandağ Kumsalı'nda Üreyen Yeşil Deniz Kaplumbağalarının Korunması",
- > Küre Dağları Ekoturizm Kooperatifi'nin "Küre Dağları'nın Şapkalı Gizemi: Mantarlar",
- > Boğaziçi Uluslararası Mağara Araştırma Derneği'nin "Yeraltının Dev Kanatları: Mısır Meyve Yarasaları",
- > Yaban Hayatı Araştırma Derneği'nin "Yer Yediuyuru Yok Olmasın",
- > Antalya Orkidelerini ve Biyolojik Çeşitliliğini Koruma Derneği'nin "Antalya'nın Beşi Bir Yerde"

DRD, DMA ile imza attığı 'daha temiz bir çevre' kampanyası ile müşterilerine %100 elektrikli araçlara özel kiralama seçenekleri sunmuştur.

→ SORUMLU BİR MARKA - DMA



ELEKTRİKLİ ARAÇ PROJESİ

Dünyanın ve ülkemizin en önemli sorunları arasında gün geçtikçe artan çevre kirliliği ile birlikte ekosistemin geleceğinin risk altında olması yer almaktadır. Bu noktada yapılan araştırmalara göre atmosfere atılan kirleticilerin içerisinde; karbonmonoksitin %65'i, azot oksitlerin %55'i, hidrokarbonların ise %45'i benzin ve dizel yakıt kullanan taşıtların egzoz emisyonlarından kaynaklanmaktadır. Günümüzde içten yanmalı motorların çevre kirliliğini çok ciddi boyutlara getirmesi ile özellikle elektrikli araç teknolojileri konusunda dünya genelinde önemli yatırımlar gerçekleştirilmektedir. Yılda ortalama 40 bin km kat eden bir sürücü için, %100 elektrikli bir araçla sadece 1 yılda 2 bin litrenin üzerinde bir yakıt ve yaklaşık 5 ton seviyesinde CO₂ tasarrufu sağlanabilmektedir.

Faaliyet gösterdiği sektör gereği araç teknolojileri alanındaki güncel gelişmeleri yakından takip eden Derindere Grubu, uzun yıllardır sürdürdüğü kapsamlı Ar-Ge çalışmalarının ve bu alanda gerçekleştirilen yatırımların ardından %100 elektrikli araç üreticisi DMA [Derindere

Motorlu Araçlar] Markası'nın lansmanını 2013 yılı içerisinde gerçekleştirmiştir. Söz konusu lansmanın ardından sahip olduğu ileri teknoloji ve dünya genelinde referans niteliğinde ortaya koyduğu performans değerleriyle kısa sürede pazarda yer edinen %100 elektrikli DMA araçlarına, DRD filosu içerisinde de yer vererek müşterilere araçların sunulabilmesi için 2013 yılında önemli yatırımlar gerçekleştirmiştir. Bu yatırımlar çerçevesinde DRD müşterilerine "daha temiz bir çevre" teması ile gerçekleştirilen kampanyalar aracılığıyla %100 elektrikli araçlara özel kiralama seçenekleri sunulmuş, aynı zamanda şarj noktası yapılanması anlamında da çeşitli yatırımlara yer verilmiştir.

"0 emisyon" değeriyle atmosfere salınım yapan CO gazını bütünüyle ortadan kaldıran DMA teknolojisine sahip %100 elektrikli araçlar, aynı zamanda rakipsiz ulaşım maliyetleriyle de DRD müşterilerine bir yandan çevre koruma politikalarını destekleme olanağı sunarken, diğer yandan ekonomik ulaşım maliyetleri elde edebilme imkanı sağlamıştır.



DMA HAKKINDA

Teknolojisi ve üretimi DMA-Derindere Motorlu Araçlar'a ait elektrikli araçlar, 2013 yılı Şubat ayında gerçekleştirilen basın lansmanı ile pazara sunulmuştur. Araçların en önemli teknolojisi olan elektronik beyin üniteleri ve buna ait yazılımları tamamen DMA mühendisleri tarafından geliştirilmiştir. Türkiye'de kendi alanında TSE Tip Onay Belgesi'ne sahip ilk %100 elektrikli araç olan DMA teknolojisi ve menzil değeri, dünya genelinde referans niteliğinde özelliklere sahiptir.

2007 yılında Özkan Derindere ve Önder Yol tarafından kurulan Derindere Motorlu Araçlar [DMA], geliştirdiği ileri teknoloji ile dünyanın geleceği olan elektrikli araç sanayinin ülkemizde oluşmasına ve büyümesine önemli katkılar sağlamayı hedeflemektedir. DMA teknolojisine sahip %100 elektrikli araçlar, sahip oldukları 280 km'lik menzil değeri ile otomotiv sektöründe dünya genelinde fark yaratmaktadır. Şehir şebekesinin her yerinden temin edilebilen 220 V kaynak ile yaklaşık 8 saatte tam olarak şarj edilebilen DMA elektrikli araçlar, aynı zamanda ülke genelinde kurulmuş ve sayıları her geçen gün artan şarj istasyonlarından da faydalanabilmektedir.

DMA teknolojisine sahip bu araçlar İstanbul Beylikdüzü'nde konumlanan, DMA tesislerinde üretilmektedir. Dünya genelinde, elektrikli araç sanayinde önemli bir yere sahip olan DMA teknolojisinin sunduğu ve sektörde fark yaratan özellikler şu şekildedir:

- > Türkiye'de tip onay belgesine sahip 'ilk' %100 elektrikli marka,
- > Kapsamlı bir Ar-Ge süreci sonucunda, donanım ve yazılımları bütünüyle DMA mühendisleri tarafından

geliştirilmiş tahrik sistemi,

- > Dünya genelinde referans niteliğinde menzil değeri,
- > Üstün ekonomi; sadece 6 TL'ye 280 km yol kat edebilme imkanı,
- > İçten yanmalı geleneksel motorlara oranla %90'a varan oranda tasarruflu bakım maliyetleri,
- > '0' emisyon değeri ile çevreci ve doğa dostu,
- > Elektrikliğin olduğu her yerde şarj edebilme kolaylığı,
- > Hızlı şarj ünitesi ile sadece 3 saatte tam kapasite şarj imkanı,
- > Akıllı telefonlarla araca her yerden kesintisiz erişim imkanı,
- > Gelişmiş Multimedya Sistemi ile sürüş güvenliğini artıran bilgilendirme sistemi,
- > Vites değişimine gerek bırakmayan üstün performanslı sürüş yapısı.

DMA projesi kapsamında gerçekleştirilen istikrarlı yatırımlar ve devam eden kapsamlı çalışmalar, ülkemiz ekonomisine ve otomotiv sektörüne önemli katkılar sağlamaktadır.



RİSKLERİ GÖREREK GÜVENLE İLERLEMEK





RİSKLERİ GÖREREK GÜVENLE İLERLEMEK



"Üstün kalite standartlarını yıllar önce yakalayan Şirketimiz, bu standartları her yıl daha da geliştirmekte ve sektöründe örnek olarak nitelendirilebilecek uygulamalara imza atmaktadır. Müşteri memnuniyetini temel alan hizmet anlayışımızla riskleri etkin bir biçimde yönetmeye devam ediyoruz. Mevcut prosedürleri düzenli olarak takip ederek gerekli güncellemeleri sağlıyoruz."

Mehmet Soday

İç Denetim ve Süreç Geliştirme Müdürü

Uluslararası İç Denetim Mesleki Standartları ve Etik Kuralları'nı rehber edinerek denetim faaliyetlerini şekillendiren DRD, "risk odaklı" bir yaklaşım çerçevesinde denetim planlarını oluşturmaktadır. Şirket, denetim süreçlerinde yakaladığı yüksek kalite standartlarının bir sonucu olarak, faaliyet kaynaklı riskleri etkin bir biçimde yönetecek şekilde risk kontrolünün sürekliliğini sağlamaktadır.

2007 yılı itibarıyla ISO 9001-2000 belgesine sahip olan Şirket, yakaladığı üstün kalite standartları çerçevesinde müşteri ihtiyaç ve beklentilerini en üst düzeyde karşılamaktadır. Şirket genelinde süreçleri detaylı bir şekilde anlatan yazılı prosedür ve talimatlar çerçevesinde DRD, mevcut prosedürlerini düzenli olarak takip etmekte ve güncellemektedir.

KURUMSAL RİSK YÖNETİMİ

Kurumsal Risk Yönetim Sistemi ve Finansal Risklerin Yönetimi amacıyla ilgili risk modellerini yapılandıran DRD, bu alanda 2012 yılından bu yana uluslararası bağımsız denetim ve danışmanlık şirketi Ernst&Young ile iş birliği içerisinde faaliyet göstermektedir.

Kredi riskine ilişkin yapılan modelleme çalışmalarıyla Şirket'in alacak kalitesinin yanı sıra sermaye üzerindeki etkisi de ölçümlenirken; likidite riski ile ilgili modelleme çalışmalarında da yatırım planlamalarının sermaye üzerindeki etkisi ile sermaye gerekliliği göstergeleri belirlenerek, yatırım kararlarında olası risklerin sermaye üzerindeki etkileri ölçümlenmiştir. Aynı dönemde finansal risk değerlendirmeleri kapsamında ise piyasa, kredi ve likidite risklerine ilişkin modelleme çalışmaları başarıyla tamamlanmıştır.

RİSKİN ERKEN TEŞHİSİ KOMİTESİ

DRD bünyesinde 2012 yılında kurulan Riskin Erken Teşhisi Komitesi, her türlü riskin tespiti, değerlendirilmesi, raporlanması ve Şirket bünyesinde ortak bir risk algısı oluşturulmasından sorumludur.

DRD Kurumsal Risk Yönetim politikası ise, finansal, operasyonel, stratejik ve uygunluk risk alanlarının yönetimini kapsamaktadır. Finansal riskler ve bu risklerin sermayeye olan etkisinin etkin bir şekilde yönetilmesi için kredi, likidite ve piyasa riskinin ölçülmesine ilişkin olarak DRD bünyesinde risk modelleri oluşturulmuştur.

İÇ DENETİM VE BAĞIMSIZ DENETİM FAALİYETLERİ

İç Denetim ve Süreç Geliştirme Birimi yıllık denetim planı çerçevesinde gerçekleştirmekte olduğu denetimleri mali tablolar, faaliyet, uygunluk ve özel denetimler olarak sınıflandırmaktadır. Birim, ayrıca risk odaklı yıllık iç denetim planları oluşturmakta; risk yönetimi, iç kontrol sistemi ve kurumsal yönetim süreçlerinin etkinliğini periyodik olarak denetleyerek; Şirket'in maruz kalabileceği risk ve alınması gereken önlemleri üst yönetime raporlamakta ve sonuçları takip etmektedir.

DRD ayrıca finansal ve operasyonel faaliyetlerinin şeffaf ve doğru bir biçimde paylaşılması için bağımsız denetim kuruluşları aracılığı ile her çeyrek dönemde bağımsız denetim ve vergi denetimleri gerçekleştirmektedir.

İç Denetim ve Süreç Geliştirme Birimi ve ISO kapsamında diğer birimler tarafından gerçekleştirilen kalite yönetim sistem denetimleri iş geliştirme kapsamında kullanılmakta ve Üst Yönetim'e öneri kapsamında düzenli olarak raporlanarak sonuçları takip edilmektedir.



ATILIM PROJELERİ VE KURUMSAL DANIŞMANLAR










DRD'nin güçlü atılımlarının arkasında, kendi alanında Türkiye'nin en iyi şirketleri ve kanaat önderleriyle yapılan işbirlikleri önemli bir rol oynamaktadır.

ATILIM PROJELERİ VE KURUMSAL DANIŞMANLAR

<p>YÖNETİM KURULU DANIŞMANI</p>	<p>CAN KARAŞIKLI</p> <p>Can Karaşıklı 1994 yılına kadar çeşitli finansal kuruluşlarda görev alan Karaşıklı, 1994 - 1999 yılları arasında Toprak Leasing ve Toprak Faktoring şirketlerinde üst düzey görevlerde bulunmuştur. Toprak Sigorta ve Toprak Hayat Sigorta şirketlerinin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini de icra eden Karaşıklı, 1999 - 2006 yılları arasında ilk ismi Toprak Yatırım Bankası olan ve son olarak ismi Bank Pozitif'e dönüştürülen bankanın Genel Müdürlüğü ve daha sonra İç Kontrol ve Risk Yönetiminden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini üstlenmiştir. Can Karaşıklı, 2007 yılından bu yana DRD bünyesinde Yönetim Kurulu Danışmanı olarak görev yapmaktadır.</p>
<p>NPS/CRM HİZMETLERİ</p>	<p>askbmm CONSULTING</p> <p>ASKBMM Consulting DRD, müşterilerinin memnuniyet seviyelerini ölçmeye ve hizmet standartlarını iyileştirmeye yönelik olarak 2013 yılı itibarıyla Türkiye, Orta Doğu ve Bağımsız Devletler Topluluğu bünyesinde çeşitli sektörlere yönelik danışmanlık hizmetleri sunan ASKBMM Danışmanlık kuruluşu ile iş birliğine gitmiştir. Gerçekleştirilen çalışmalar kapsamında öncelikli olarak yaratıcısı, kitabı en çok satanlar arasına giren ünlü yönetim uzmanı Fred Reichheld olan 'Net Desteklenme Skoru' (Net Promoter Score) çalışmalarına yer verilmiştir.</p>
<p>ERP SİSTEMİ</p>	<p>BilgeAdam KURUMSAL</p> <p>Bilge Adam DRD, mevcut ERP sistemini en son teknolojik altyapıya uygun şekilde yenilemek üzere 2012 yılından bu yana Bilge Adam Bilişim Hizmetleri ile iş birliği içerisinde bulunmaktadır. Söz konusu iş birliği çerçevesinde müşteri hizmetleri, satış, finans, satın alma, satış destek, satış sonrası hizmetler, CRM, ikinci el yönetimi gibi süreçlerin entegrasyonu için gerekli çalışmalar sürdürülmektedir.</p>
<p>GÜNLÜK KİRALAMA YAZILIMI</p>	<p>KoçSistem</p> <p>Koç Sistem DRD, 2013 yılı itibarıyla faaliyete başladığı günlük kiralama iş kolunda planlanan kapsamlı sistem ihtiyaçlarını 1945'ten bu yana müşterilerinin bilgi teknolojisi ihtiyaçlarına ilişkin hizmetler sunan Koç Sistem danışmanlığında sürdürmektedir.</p>
<p>İNTERNET TEKNOLOJİLERİ VE MOBİL APLİKASYONLAR</p>	<p>nexum</p> <p>Nexum 2012 yılından bu yana pazarlama iş kolunda, dijital kanallara yönelik geliştirdiği uygulamalarla sektörde öne çıkan DRD; internet teknolojileri, sosyal medya kanalları, online raporlama modülü ve IOS/Android bazlı mobil uygulamalar gibi teknolojik iletişim ve pazarlama çalışmalarında Nexum ile iş birliği içerisinde.</p>

<p>KURUMSAL RİSK YÖNETİMİ</p>	 <p>Ernst & Young DRD, dünya genelinde bağımsız denetim, danışmanlık, kurumsal finansman ve vergi alanlarında hizmet veren Ernst & Young ile gerçekleştirdiği iş birliği çerçevesinde, kurum seviyesinde risk envanterinin çıkarılması, kurumsal risk yönetim sisteminin ve ilgili komitelerin kurulması, piyasa, kredi ve likidite risklerinin ölçülmesi ile ilgili finansal risk ölçüm modellerin oluşturulması gibi alanlarda çalışmalar gerçekleştirmektedir.</p>
<p>BAĞIMSIZ DENETİM</p>	 <p>PwC Kurumsal yönetim anlayışı ve şeffaflık ilkesi çerçevesinde son 8 yılı her çeyrek dönem olmak üzere 2003 yılından bu yana düzenli olarak bağımsız denetçilerden rapor alan DRD, bu çerçevede dünya genelinde 157 ülkede denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri sunan PricewaterhouseCoopers Danışmanlık Hizmetleri (PwC) ile iş birliği içerisinde. İç muhasebe sistemlerinin, verileri doğru şekilde kayıt altına alıp doğru sonuçları üretmesini temin etmenin yanı sıra, oluşturulan denetim raporları, finansal verilerin ötesinde Şirket'in faaliyet sonuçlarının da gelişimini göstermektedir.</p>
<p>HUKUK</p>	 <p>Egemenoğlu Hukuk Bürosu Egemenoğlu Hukuk Bürosu, kurulduğu 1968 yılından günümüze kadar gelişerek bugün 60'ın üzerinde avukat ile hukuk hizmetlerini sürdürmektedir. Uluslararası hukuk yayın organlarınc Türkiye'nin önde gelen hukuk büroları arasında sayılan Egemenoğlu, 2013 yılından bu yana DRD'ye hukuki danışmanlık hizmetleri sunmaktadır.</p>
<p>KURUMSAL İLETİŞİM</p>	 <p>Soylu ve Cengiz Danışmanlık DRD, 2011 yılından bu yana başta otomotiv ve yan sanayi, akaryakıt, gıda, teknoloji gibi farklı sektörlerle yönelik uzun yıllardır iletişim ve yönetim danışmanlık hizmetleri sunan Soylu ve Cengiz Danışmanlık kuruluşu ile kurumsal iletişim danışmanlığı çerçevesinde iş birliği içerisinde bulunmaktadır.</p>
<p>SEKTÖREL FAALİYETLER</p>	 <p>TOKKDER Araç kiralama kuruluşlarını aynı çatı altında birleştirmek amacıyla 1996 yılında kurulan TOKKDER (Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği), araç kiralama konusunda ülkemizin önde gelen 90 firmasının üye olduğu önemli bir sektör kuruluşudur. DRD, TOKKDER ile sürdürdüğü iş birliği çerçevesinde mesleki ve uzmanlık eğitimleri, sektörel faaliyetler, etik ilkeler gibi çeşitli konularda ortak çalışmalar gerçekleştirmektedir.</p>

**DERİNDERE TURİZM OTOMOTİV
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.**

**31 ARALIK 2013 TARİHİ İTİBARIYLA
FİNANSAL TABLOLAR VE
BAĞIMSIZ DENETÇİ RAPORU**

İÇİNDEKİLER**SAYFA****BİLANÇO (FİNANSAL DURUM TABLOSU)****118-119****KAR VEYA ZARAR VE DİĞER KAPSAMLI GELİR TABLOSU****120****ÖZKAYNAKLAR DEĞİŞİM TABLOSU****121****NAKİT AKIŞ TABLOSU****122**



Finansal Tablolar Hakkında Bağımsız Denetçi Raporu

Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu'na

1. Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş. ["Şirket"] 31 Aralık 2013 tarihli bilançosu ile aynı tarihte sona eren hesap dönemine ait kâr veya zarar ve diğer kapsamlı gelir tablosu, özkaynak değişim tablosu, nakit akış tablosu ile önemli muhasebe politikalarını özetleyen dipnotlar ve diğer açıklayıcı notlardan oluşan ilişikteki finansal tablolarını denetlemiş bulunuyoruz.

Yönetimin Finansal Tablolara İlişkin Sorumluluğu

2. Şirket yönetimi; finansal tabloların Türkiye Muhasebe Standartları'na ["TMS"] uygun olarak hazırlanmasından, gerçeğe uygun bir biçimde sunumundan ve hata veya hile kaynaklı önemli yanlışlık içermeyen finansal tabloların hazırlanmasını sağlamak için gerekli görüldüğü iç kontrollerden sorumludur.

Bağımsız Denetim Kuruluşunun Sorumluluğu

3. Sorumluluğumuz, yaptığımız bağımsız denetime dayanarak, bu finansal tablolar hakkında görüş vermektir. Yaptığımız bağımsız deneti, Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu ["KGK"] tarafından yayınlanan Türkiye Denetim Standartlarının bir parçası olan Bağımsız Denetim Standartlarına uygun olarak uygun olarak yürütülmüştür. Bu standartlar, etik hükümlere uygunluk sağlamasını ve bağımsız denetimin finansal tabloların önemli yanlışlık içerip içermediğine dair makul güvence elde etmek üzere planlanarak yürütülmesi gerekmektedir.

Bağımsız denetim, finansal tablolardaki tutar ve açıklamalar hakkında denetim kanıtı elde etmek amacıyla denetim prosedürlerinin uygulamasını içerir. Bu prosedürlerin seçimi, finansal tablolardaki hata veya hile kaynaklı "önemli yanlışlık" risklerinin değerlendirilmesi de dahil, bağımsız denetçinin mesleki muhakemesine dayanır. Bağımsız denetçi, risk değerlendirmelerini yaparken, şartlara uygun denetim prosedürlerini tasarlamak amacıyla işletmenin finansal tablolarının hazırlanması ve gerçeğe uygun sunumuyla ilgili iç kontrolü değerlendirir, ancak bu değerlendirme, işletmenin iç kontrolünün etkinliğine ilişkin bir görüş verme amacı taşımaz. Bağımsız denetim, bir bütün olarak finansal tabloların sunumunun değerlendirilmesinin yanı sıra, işletme yönetimi tarafından kullanılan muhasebe politikalarının uygunluğunun ve yapılan muhasebe tahminlerinin makul olup olmadığının değerlendirilmesini de içerir.

Bağımsız denetim sırasında bağımsız denetim kanıtlarının görüşümüzün oluşturulması için yeterli ve uygun bir dayanak oluşturduğuna inanıyoruz.

Başaran Nas Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş. member of PricewaterhouseCoopers BJK Plaza, Süleyman Seba Cad. No: 9 Akaretler Beşiktaş 34357 İstanbul - Turkey
www.pwc.com/tr Telephone: +90 [212] 326 6060, Facsimile: +90[212] 326 6050

Görüş

4. Görüşümüze göre, finansal tablolar, Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin 31 Aralık 2013 tarihi itibarıyla finansal durumunu ve aynı tarihte sona eren hesap dönemine ait finansal performansını ve nakit akışlarını TMS'ye [bkz. Not 2] uygun olarak tüm önemli yönleriyle gerçeğe uygun bir biçimde sunmaktadır.

Diğer Hususlar

5. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun, Geçici 6. Maddesi'nin 2. fıkrası uyarınca, Şirket'in finansal tabloları 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'na göre ve KGK düzenlemeleri kapsamında ilk defa 1 Ocak 2013 tarihli açılış bilançosundan başlamak üzere bağımsız denetime tabi tutulmuştur.

6. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun, Geçici 6. Maddesi'nin 2. Fıkrası uyarınca, Şirket'in 6762 sayılı kanuna ve diğer göre hazırlanan 31 Aralık 2011 ve 31 Aralık 2012 tarihli finansal durum tabloları ile 31 Aralık 2012 tarihinde sona eren yıla ait kar veya zarar tablosu Not 2'de sunulmuştur. Diğer mevzuata göre hazırlanmış bu finansal tablolar tarafımızdan denetlenmiş olup, üzerlerinde herhangi bir görüş bildirmemekteyiz.

Mevzuattan Kaynaklanan Diğer Yükümlülüklerle İlişkin Raporlar

7. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun ["TTK"] 402. Maddesi uyarınca; Yönetim Kurulu tarafımıza denetim kapsamında istenen açıklamaları yapmış ve istenen belgeleri vermiştir, ayrıca Şirket'in 01 Ocak-31 Aralık 2013 hesap döneminde defter tutma düzeninin, kanun ile şirket esas sözleşmesinin finansal raporlamaya ilişkin hükümlerine uygun olmadığına dair önemli bir hususa rastlanmamıştır.

8. Riskin erken saptanması sistemi ve komitesi hakkında denetçi raporu 25 Mart 2014 tarihi itibarıyla Şirket'in Yönetim Kurulu'na sunulmuştur.

Başaran Nas Bağımsız Denetim ve
Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş.
a member of
PricewaterhouseCoopers

Haluk Yalçın, SMMM
Sorumlu Denetçi

İstanbul, 25 Mart 2014

DERİNDERE TURİZM OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş. 31 ARALIK 2013 TARİHİ İTİBARIYLA BİLANÇO

[TUTARLAR AKSİ BELİRTİLMEDİKÇE TÜRK LİRASI ("TL") OLARAK İFADE EDİLMİŞTİR.]

VARLIKLAR	Dipnot Referansı	Bağımsız Denetimden Geçmiş 2013	Yeniden Düzenlenmiş 2012
Dönen Varlıklar		150.178.285	77.546.735
Nakit ve nakit benzerleri	5	12.425.982	10.416.765
Ticari alacaklar		49.194.884	15.040.848
- İlişkili taraflardan ticari alacaklar	6, 7	30.827.761	183
- İlişkili olmayan taraflardan ticari alacaklar	7	18.367.123	15.040.665
Diğer alacaklar		12.395.360	14.565.820
- İlişkili taraflardan diğer alacaklar	6	10.014.656	10.847.073
- İlişkili olmayan taraflardan diğer alacaklar	8	2.380.704	3.718.747
Stoklar	9	15.681.337	14.769.384
Peşin ödenmiş giderler	10	7.798.388	5.716.776
Cari dönem vergisiyle ilgili varlıklar		-	205.181
Kesin taahhüt - riskten korunma hesabı	11	41.542.422	7.706.496
Diğer dönen varlıklar	20	11.139.912	9.125.465
Duran Varlıklar		902.637.287	668.315.180
Diğer alacaklar		8.035.710	725.996
- İlişkili taraflardan diğer alacaklar	6	8.013.510	725.996
- İlişkili olmayan taraflardan diğer alacaklar		22.200	-
Finansal yatırımlar		3.000	3.025
Operasyonel kiralamada kullanılan varlıklar	12	810.941.003	621.472.773
Yatırım amaçlı gayrimenkuller	13	8.296.000	16.899.041
Maddi duran varlıklar	14	37.074.103	20.757.723
Maddi olmayan duran varlıklar	15	1.141.764	1.233.594
- Diğer maddi olmayan duran varlıklar		1.141.764	1.233.594
Kesin taahhüt - riskten korunma hesabı	11	37.145.707	7.223.028
TOPLAM VARLIKLAR		1.052.815.572	745.861.915

1 Ocak - 31 Aralık 2013 hesap dönemine ait finansal tablolar, 25 Mart 2014 tarihli Yönetim Kurulu toplantısında onaylanmış ve Yönetim Kurulu adına Genel Müdür İlkay Ersoy ve Finansal Yönetim Grup Müdürü M. Fatih Kazdal tarafından imzalanmıştır. Söz konusu finansal tablolar Genel Kurul'da onaylanması sonucu kesinleşecektir.

DERİNDERE TURİZM OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş. 31 ARALIK 2013 TARİHİ İTİBARIYLA BİLANÇO

[TUTARLAR AKSİ BELİRTİLMEDİKÇE TÜRK LİRASI ("TL") OLARAK İFADE EDİLMİŞTİR.]

YÜKÜMLÜLÜKLER	Dipnot Referansı	Bağımsız Denetimden Geçmiş 2013	Yeniden Düzenlenmiş 2012
Kısa Vadeli Yükümlülükler		484.547.042	338.222.162
Kısa vadeli borçlanmalar	17	172.814.957	89.572.151
Uzun vadeli borçlanmaların kısa vadeli kısımları	17	229.024.770	177.228.363
Ticari borçlar		57.889.672	53.794.677
- İlişkili taraflara ticari borçlar	6, 7	2.495.973	7.800.261
- İlişkili olmayan taraflara ticari borçlar	7	55.393.699	45.994.416
Çalışanlara sağlanan faydalar kapsamında borçlar		469.109	357.713
Diğer borçlar		3.593.337	520.042
- İlişkili taraflara diğer borçlar	6	2.387.458	-
- İlişkili olmayan taraflara diğer borçlar	8	1.205.879	520.042
Ertelenmiş gelirler	10	19.141.228	14.198.100
Dönem karı vergi yükümlülüğü		-	244.160
Kısa vadeli karşılıklar		1.050.844	825.759
- Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin kısa vadeli karşılıklar	19	1.050.844	825.759
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	20	563.125	1.481.197
Uzun Vadeli Yükümlülükler		448.181.047	301.542.314
Uzun vadeli borçlanmalar	17	429.319.243	285.620.342
Uzun vadeli karşılıklar		2.205.147	1.585.725
- Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin uzun vadeli karşılıklar	19	2.205.147	1.585.725
Ertelenmiş vergi yükümlülüğü	28	16.656.657	14.336.247
ÖZKAYNAKLAR			
Ana Ortaklığa Ait Özkaynaklar		120.087.483	106.097.439
Ödenmiş sermaye	21	24.200.000	24.200.000
Ortak kontrole tabi teşebbüs veya işletmeleri içeren birleşmelerin etkisi	21	3.317.311	5.669.531
Sermaye düzeltmesi farkları		1.693.875	1.693.875
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler			
- Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin aktüeryal kayıp fonu, net		[465.903]	[466.779]
Kardan ayrılan kısıtlanmış yedekler	21	1.589.182	1.589.182
Geçmiş yıllar karları		73.411.630	33.405.155
Net dönem karı		16.341.388	40.006.475
TOPLAM KAYNAKLAR		1.052.815.572	745.861.915

DERİNDERE TURİZM OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

31 ARALIK 2013 TARİHİNDE SONA EREN YILA AİT KAR VEYA ZARAR VE DİĞER KAPSAMLI GELİR TABLOSU

[TUTARLAR AKSİ BELİRTİLMEDİKÇE TÜRK LİRASI ("TL") OLARAK İFADE EDİLMİŞTİR.]

	Dipnot Referansı	Bağımsız Denetimden Geçmiş 2013	Yeniden Düzenlenmiş 2012
Hasılat	22	539.061.411	332.978.939
Satışların maliyeti [-]	22	[400.149.727]	[223.054.557]
BRÜT KAR		138.911.684	109.924.382
Genel yönetim giderleri [-]	23	[17.022.251]	[12.676.311]
Pazarlama giderleri [-]	23	[9.913.844]	[7.338.614]
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	24	7.438.213	6.253.890
Esas faaliyetlerden diğer giderler [-]	24	[8.587.713]	[6.403.355]
ESAS FAALİYET KARI		110.826.089	89.759.992
Yatırım faaliyetlerinden gelirler/ [giderler]	25	2.422.566	[574.287]
FİNANSMAN GİDERİ ÖNCESİ FAALİYET KARI		113.248.655	89.185.705
Finansman giderleri [-]	27	[94.138.554]	[40.527.546]
SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER VERGİ ÖNCESİ KARI		19.110.101	48.658.159
Sürdürülen faaliyetler vergi gideri			
- Dönem vergi gideri	28	[223.193]	[314.509]
- Ertelenmiş vergi gideri	28	[2.545.022]	[5.849.586]
DÖNEM KARI		16.341.886	42.494.064
Dönem karının dağılımı			
Ortak kontrole tabi işletme payları		498	2.487.589
Ana ortaklık payları		16.341.388	40.006.475
DİĞER KAPSAMLI GELİRLER			
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacaklar		[465.903]	[466.779]
- Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin aktüeryal kayıp fonu, net		[465.903]	[466.779]
TOPLAM KAPSAMLI GELİRLER		15.875.983	42.027.285

DERİNDERE TURİZM OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş. 31 ARALIK 2013 TARİHİNDE SONA EREN YILA AİT ÖZKAYNAKLAR DEĞİŞİM TABLOSU

[TUTARLAR AKSİ BELİRTİLMEDİKÇE TÜRK LİRASI ("TL") OLARAK İFADE EDİLMİŞTİR.]

	Ödenmiş Sermaye	Sermaye düzeltme farkları	Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları	Geçmiş yıllar karları	Kardan ayrılan kısıtlanmış yedekler	Net dönem karı	Ortak kontrol tabi teşebbüs veya işletmeleri içeren birleşmelerin etkisi	Toplam öz kaynaklar
ÖNCEKİ DÖNEM								
1 Ocak 2012	24.200.000	1.693.875	-	30.168.408	1.589.182	3.236.747	3.181.942	64.070.154
Transferler	-	-	-	3.236.747	-	(3.236.747)	-	-
Toplam kapsamlı gelir	-	-	-	-	-	40.006.475	2.487.589	42.494.064
Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları	-	-	(466.779)	-	-	-	-	(466.779)
31 Aralık 2012	24.200.000	1.693.875	(466.779)	33.405.155	1.589.182	40.006.475	5.669.531	106.097.439
CARİ DÖNEM								
1 Ocak 2013	24.200.000	1.693.875	(466.779)	33.405.155	1.589.182	40.006.475	5.669.531	106.097.439
Transferler	-	-	-	40.006.475	-	(40.006.475)	-	-
Ortak kontrol tabi teşebbüs veya işletmeleri içeren birleşmelerin etkisi (21 no'lu dipnot)	-	-	-	-	-	-	(2.352.718)	(2.352.718)
Toplam kapsamlı gelir	-	-	-	-	-	16.341.388	498	16.341.886
Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları	-	-	876	-	-	-	-	876
31 Aralık 2013	24.200.000	1.693.875	(465.903)	73.411.630	1.589.182	16.341.388	3.317.311	120.087.483

Takip eden notlar finansal tabloların tamamlayıcı parçasını oluşturmaktadır.

DERİNDERE TURİZM OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

31 ARALIK 2013 TARİHİNDE SONA EREN YILA AİT NAKİT AKIŞ TABLOSU

[TUTARLAR AKSİ BELİRTİLMEDİKÇE TÜRK LİRASI ("TL") OLARAK İFADE EDİLMİŞTİR.]

	Dipnot Referansı	Bağımsız Denetimden Geçmiş 2013	Yeniden Düzenlenmiş 2012
A. İşletme Faaliyetlerinden Elde Edilen Nakit Akışları:			
Dönem Karı		16.341.886	42.494.064
Dönem Net Karı Mutabakatı ile İlgili Düzeltmeler			
Vergi	28	2.768.215	6.164.095
Amortisman ve itfa payı	13, 14, 15	2.056.295	1.574.629
Operasyonel kiralama amortismanı	12	37.594.945	32.615.069
Faiz gideri	27	45.862.471	37.230.685
Kur farkı zararı, net	27	132.173.338	[14.020.674]
Kesin taahhüt - riskten korunma hesabı	27	[63.758.605]	24.998.569
Şüpheli alacak karşılıkları/[iptali]	7, 24	2.017.435	[52.121]
Kıdem tazminatı yükümlülüğündeki değişim	19	517.971	406.713
Kullanılmamış izin hakkı karşılığı	23	225.085	320.368
Stok değer düşüklüğü karşılıkları/[iptali]	9	309.265	[163.939]
Maddi duran varlıkların satış karı	24	[51.090]	744.744
Tahakkuk etmemiş finansman gideri	7	220.221	210.123
Tahakkuk etmemiş finansman geliri	7	[317.968]	[505.640]
Operasyonel kiralamada kullanılan varlıkların satış karı	22	[12.986.955]	[9.086.519]
Döviz kurundaki değişimin nakit ve nakde eşdeğerlikler üzerindeki etkisi		10.195	103.822
Faaliyetlerden Elde Edilen Nakit Akışları			
Bloke banka mevduatlarındaki net [artış]/azalış	5	[8.217]	252.077
Ticari alacaklardaki net artış	7	[5.564.114]	[1.859.034]
İlişkili taraflardan alacaklardaki net artış	7	[37.282.675]	[8.430.852]
Stoklardaki net [artış]/azalış	9	[1.221.218]	5.745.666
Diğer dönen varlıklardaki net artış		[698.579]	[8.725.485]
Peşin ödenmiş giderlerdeki net artış	10	[2.081.612]	[4.601.612]
Ticari borçlardaki net artış	9	9.717.251	13.370.524
İlişkili taraflara borçlardaki net [azalış]/artış	9	[2.916.830]	7.615.021
Diğer kısa vadeli yükümlülüklerdeki net azalış		[470.276]	144.051
Ertelenmiş gelirlerdeki net azalış	10	4.943.128	2.261.073
Kıdem tazminatı ödemeleri	19	[480.928]	[116.363]
Operasyonel kiralama yatırım harcamaları	12	[450.619.994]	[261.703.570]
Operasyonel kiralamada kullanılan varlıkların satışından elde edilen nakit girişleri		234.636.963	63.753.170
İşletme faaliyetlerinde kullanılan net nakit		[89.064.397]	[69.261.346]
B. Yatırım faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışları:			
Maddi duran varlık alımlarından kaynaklanan nakit çıkışları		[23.833.569]	[14.889.897]
Maddi duran varlık satışından elde edilen nakit girişleri		14.206.856	324.413
Yatırım faaliyetlerinde kullanılan net nakit		[9.626.713]	[14.565.484]
C. Finansman faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışları:			
Alınan kredilerdeki artış		146.564.776	94.267.807
Ödenen faiz		[45.862.471]	[37.741.595]
Finansman faaliyetlerinde elde edilen net nakit		100.702.305	56.526.212
Döviz kurundaki değişimin nakit ve nakde eşdeğerlikler üzerindeki etkisi		[10.195]	[103.822]
Nakit ve nakit benzerlerindeki net artış/ [azalış]		2.001.000	[27.404.440]
Nakit ve nakit benzerlerinin dönem başı bakiyesi		10.322.649	37.727.089
Nakit ve nakit benzerlerinin dönem sonu bakiyesi		12.323.649	10.322.649

DRD Genel M¼d¼rl¼k
Merkez Mah. Ayazma Cad. No:37 Kat:2
Papyrus Plaza 34410 Kağıthane / İSTANBUL
Santral No: 0212 911 15 00
Faks: 0212 911 15 19