

1969 - 2011 FAALİYET RAPORU

BİR BAKIŞTA DRD DERİNDERE FİLO KİRALAMA

Türkiye'nin en büyük yerli sermayeli operasyonel filo kiralama markası,
14.000 adede varan aktif araç filosu,
1.400 adedi aşan kurumsal müşteri portföyü,
800 adede varan yaygın servis ağı,
Operasyonel Filo Yönetimi'nde ilk ve en büyük satış ağı,
Güçlü pazar payı,
JCR Eurasia Rating tarafından sektör ortalamalarının üzerinde değerlendirme notu,
Her yıl 120 milyon Euro seviyesinde istikrarlı yatırım,
Profesyonel yönetim yapısı ve uzun yıllara dayanan sektör deneyimi.

İÇİNDEKİLER

2	RAKAMLARLA DERİNDERE	12	2011 FAALİYETLERİ	28	SEKTÖREL GELİŞMELER
	Finansal Göstergeler		İş Modeli	31	OTOMOTİV İŞ KOLU
	Operasyonel Göstergeler		Araç Yatırımları	32	İNSAN KAYNAKLARI
4	KISACA DERİNDERE		Satış	33	KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK
6	YÖNETİM KURULU'NUN MESAJI		Satış Sonrası Hizmetler		
8	GENEL MÜDÜR'ÜN MESAJI		İkinci El		
10	YÖNETİM		Finansal Yönetim	35	BAĞIMSIZ DENETİM RAPORU
			Operasyon Haritası		



RAKAMLARLA DERİNDERE

14 bin adet

FİLO ARAÇ SAYISI (ADET)

11	13.757
10	13.116
09	13.144

FİLO ARAÇ SAYISI

Son üç yılda 547 milyon TL tutarında, toplam 13 bin adet yeni araç yatırımı yapılmış ve aynı dönemde 14 bin adet aracın sözleşmesi tamamlanarak ikinci elde değerlendirilmiştir. Buna bağlı olarak filo araç adedi aynı kalmasına rağmen, toplam filo değeri %30 artış göstermiştir.

395 milyon TL

SÖZLEŞMEYE BAĞLI KİRA ALACAKLARI (BİN TL)

11	394.816
10	266.064
09	223.440

STRATEJİK YATIRIMLAR

Filo içerisindeki araçların adedi ve ortalama yaşı aynı seviyede olmasına rağmen, yeni araç yatırımlarında farklı segmentlere yönelik yatırımlarla sözleşmeye bağlı kira alacakları önemli oranda artış göstermiştir.

OPERASYONEL GÖSTERGELER

	2011	2010	2009
Filo Araç sayısı	13.757	13.116	13.144
Filo Ortalama Yaş (Ay)	17	21	19
Müşteri Adedi	1.406	1.169	1.172
Sözleşmeye Bağlı Kira Alacakları (Bin TL)	394.817	266.064	223.440
Araç Yatırımları - Adet	5.604	5.692	1.765
Araç Yatırımları (Bin TL)	268.796	211.772	66.126
İkinci El Satılan Araç Sayısı	4.882	5.633	3.496
İkinci El Satış Geliri (Bin TL)	132.886	140.153	78.677
İkinci El Satış Oranı (Satış Fiyatı/Alış Fiyatı) (%)	80	76	71

Kaynak: PWC Denetim Raporu

531 milyon TL

TOPLAM AKTİFLER (BİN TL)

11	530.858
10	443.947
09	408.337

İSTİKRARLI BÜYÜME

İstikrarlı büyümesini sürdüren DRD Derindere'nin araç adedi aynı seviyede tutulurken; dengeli segment dağılımıyla elde edilen toplam filo değerindeki artışa bağlı olarak, aktif varlıkları da %20 değer artışı göstermiştir.

83 milyon TL

OPERASYONEL KÂR (BİN TL)

11	83.110
10	61.971
09	65.187

SÜRDÜRÜLEBİLİR KÂRLILIK

DRD Derindere, etkin maliyet yönetimi ile uzun vadeli planlama ve doğru fiyatlandırma stratejileriyle operasyonel kârlılığını sürdürülebilir kılmaktadır.

FİNANSAL GÖSTERGELER (Bin TL)

Operasyonel Kiralama İş Kolu	2011	2010	2009
Toplam Aktifler	530.858	443.947	408.337
Satışlar	158.911	139.074	148.545
Operasyonel Kâr	83.110	61.971	65.187

Otomotiv İş Kolu

Toplam Aktifler	30.205	27.856	16.436
Satışlar	98.040	60.672	85.759
Operasyonel Kâr	(8.174)	1.441	1.544

Tüm Şirket

Toplam Aktifler	582.302	507.679	458.416
Satışlar	256.951	228.390	234.305
Özkaynaklar	63.552	68.951	48.805
Operasyonel Kâr	74.937	63.412	66.731
Net Kâr	5.901	20.146	(1.898)

Rating	Kısa Dönem	Uzun Dönem	Görünüm
JCR Eurasia Credit Rating	A-3	BBB-	Stabil

KISACA DERİNDERE

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE UZUN YILLARA DAYANAN DENEYİMİYLE DRD DERİNDERE TÜRKİYE'DE OPERASYONEL FİLO KİRALAMA SEKTÖRÜNÜN YAPILANMASINA ÖNCÜLÜK ETMİŞTİR.

Derindere Turizm Otomotiv San. ve Tic. A.Ş., operasyonel filo kiralama ve otomotiv satış/servis hizmetleri olmak üzere iki temel alanda faaliyet göstermektedir.

OPERASYONEL FİLO KİRALAMA İŞ KOLU

Otomotiv sektöründe uzun yıllara dayanan birikiminden aldığı güçle DRD Derindere Filo Kiralama, Türkiye'de 90'lı yıllarda yapılanmaya başlayan filo kiralama sektörüne öncülük etmiştir. 1998 yılında 20 araçla başladığı operasyonel filo kiralama iş kolunda bugün 14.000 adetlik aktif araç filosu

ve portföyünde yer alan 1.400'ü aşkın kurumsal müşterisiyle sektörde %10 pazar payına sahip en büyük yerli sermayeli marka konumunu başarıyla sürdürmektedir.

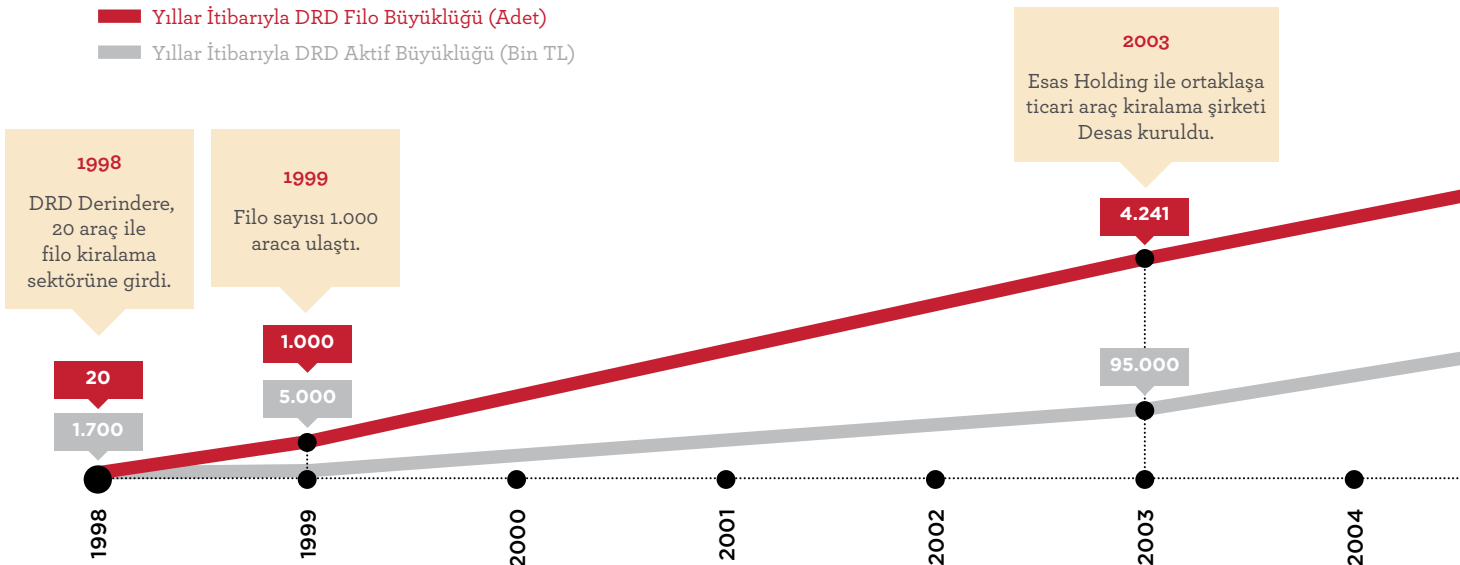
İstanbul Zeytinburnu'nda yer alan Genel Müdürlük lokasyonunun yanı sıra Ankara, Adana, Bursa ve İzmir illerinde Bölge Müdürlükleri yer alan marka, 800 adede varan servis noktasıyla da yaygın operasyonel ağını desteklemektedir.

Derindere Grubu'nun toplam cirosunun, 2011 yılsonu itibarıyla %62'sini sağlayan operasyonel filo kiralama iş kolunda 156 çalışan hizmet vermektedir.

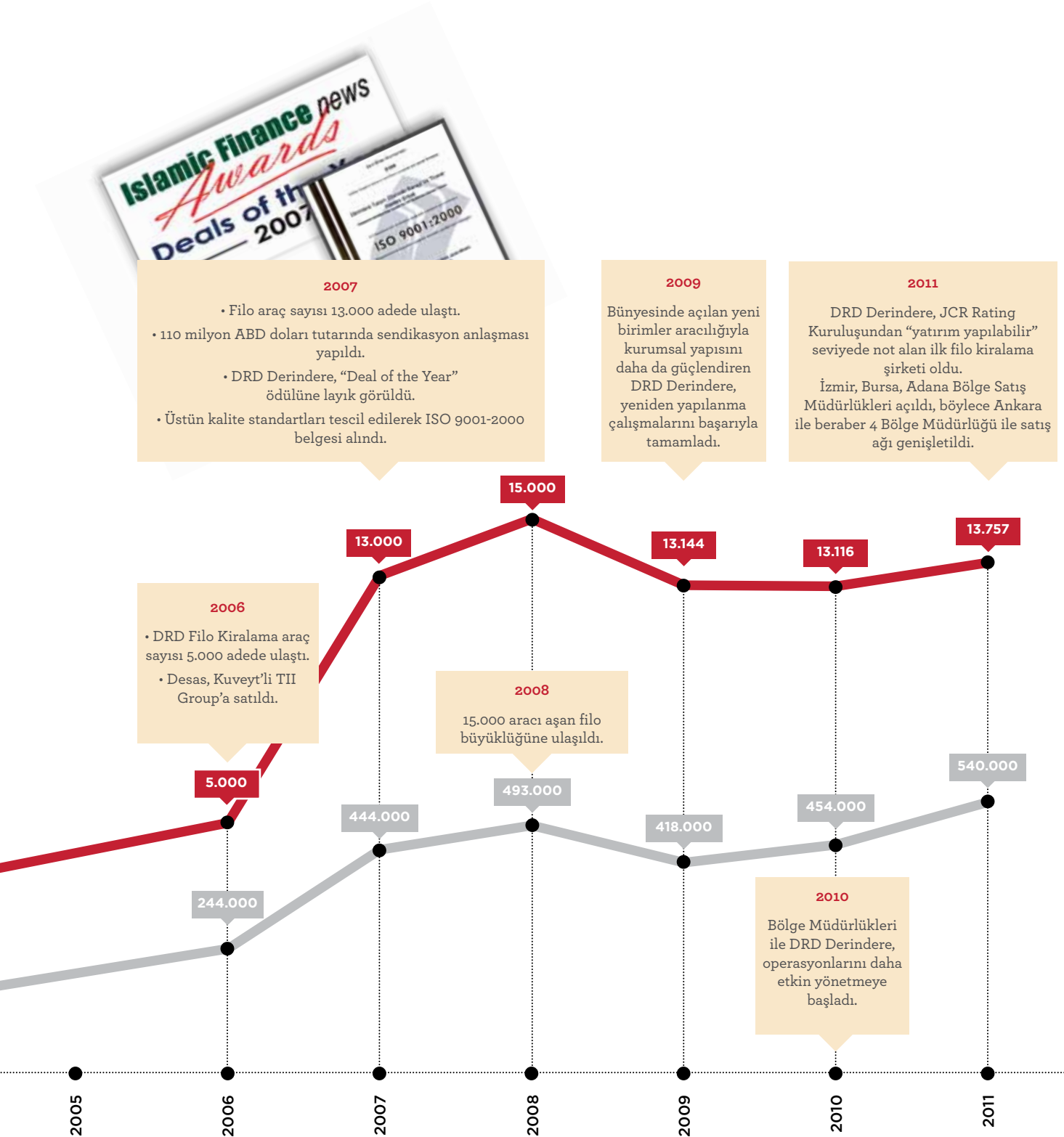
OTOMOTİV İŞ KOLU

1969 yılından bu yana otomotiv iş kolunda faaliyet gösteren Derindere Grubu, Toyota markasının İstanbul dışındaki "ilk yetkili satış ve servis noktası" unvanıyla 20 yılı aşkın süredir hizmet vermektedir. İstanbul ve Samsun illerinde Toyota satış ve servis hizmetleri sunan Derindere, kuruluşundan bu yana Türkiye genelinde en çok satış gerçekleştiren yetkili satıcı olma başarısını sürdürmektedir.

Derindere Grubu'nun toplam cirosunun, 2011 yılsonu itibarıyla %38'ini sağlayan otomotiv iş kolunda, 233 çalışan hizmet vermektedir.



DRD DERİNDERE, ARAÇ FİLOSUNU VE MÜŞTERİ PORTFÖYÜNÜ HER GEÇEN GÜN GELİŞTİREREK SEKTÖRDEKİ GÜÇLÜ KONUMUNU PEKİŞTİRMEKTEDİR.



YÖNETİM KURULU'NUN MESAJI

OPERASYONEL FİLO KİRALAMA SEKTÖRÜNÜN TÜRKİYE'DEKİ KURUCU YAPITAŞLARINDAN BİRİ OLAN DRD DERİNDERE, ÖZGÜN İŞ MODELİ VE DENEYİMLERİYLE ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE DE SEKTÖRÜN GELİŞİMİNE ÖNCÜLÜK EDECEKTİR.

Küreselleşme olgusunun hayatın her alanında etkilerini göstererek ticari faaliyetlerin başarısında belirleyici olduğu, ekonomik ve siyasal alanda yaşanan gelişmelerin ülke sınırlarını aşarak güç dengelerini değiştirecek şekilde uluslararası platformlarda tartışıldığı günümüz dünyasında, hızlı bir dönüşüm sürecine tanıklık etmekteyiz. 2008 yılının son çeyreğinden başlayarak tüm dünya ekonomilerini etkisi altına alan finansal daralma ve sonrasındaki kısmi toparlanma süreci, bu dönüşüm süreci için daha net bir görüntü sunmuştur. Ekonomik daralma ve sonrası dönemde ülkeler bazında yaşanan gelişmeler, hızlı bir şekilde dünya piyasalarında etkilerini göstermiş ve tüm piyasa aktörlerini güncel gelişmeleri azami dikkate almaya yöneltmiştir.

2010 yılı içerisinde dünya genelinde hissedilen iyileşme sürecinin; Yunanistan, İspanya ve İtalya gibi Euro Bölgesi ülkelerinde yaşanan kamu borçlarının sürdürülebilirliği sorunuyla birlikte sektöre uğraması, küresel bir hal alan ekonomik sorunlar karşısında tüm ülkeleri kapsayacak ortak çözüm önerilerine ihtiyaç olduğunu göstermiştir.

Türkiye, istikrarlı ekonomik yapısıyla uluslararası ve yerli yatırımcıların gözünde yükselen bir pazar olmaya devam etmektedir.

Güçlü hukuki ve finansal temellere sahip bankacılık sistemi, mali disiplinden ödün vermeyen kamu politikaları ve dinamik genç nüfusuyla küresel finansal daralma karşısında başarılı politikalar üreten Türkiye, bir

önceki yıl yakaladığı olumlu büyüme performansını 2011 yılında da sürdürmüştür. IMF verilerine göre, %8 düzeyinde büyümesi öngörülen Türk ekonomisinin başarısı, uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard and Poors'un ülkemizi Ekim ayında "yatırım yapılabilir" kategorisine yükseltmesiyle de tescil edilmiştir. Euro Bölgesi'nde yaşanan olumsuz gelişmelerin etkisiyle istikrarsızlaşan döviz hareketleri, kısmi enflasyon artışı, cari açık gibi bazı sıkıntılar yaşanmasına rağmen Türkiye, istikrarlı ekonomik yapısıyla uluslararası ve yerli yatırımcıların gözünde yükselen bir pazar olmaya devam etmektedir.

Türkiye'de son dönemde hızlı bir gelişim trendi gösteren operasyonel filo kiralama sektörü, istikrarlı gelişimini sürdürmektedir.

Türkiye'de son dönemde hızlı bir gelişim trendi gösteren operasyonel filo kiralama sektörü, altyapısını, vergi mevzuatından otomotiv piyasasına kadar bir dizi farklı alandaki gelişmelerin oluşturduğu dinamik bir sektördür. Geride bıraktığımız yıl içinde; beklentilerin üzerindeki kur artışı, ÖTV oranlarındaki yükseliş, sıfır km araç arzı ile ilgili tedarik sıkıntılarını gibi bir dizi olumsuz gelişmeye rağmen sektör, istikrarlı gelişimini sürdürerek %17 düzeyinde bir büyüme göstermiş ve toplamda 140.000 araçlık bir büyüklüğe ulaşmıştır. Avrupa ülkelerinde %20 düzeyinde seyreden kurumsal filo kapasitesi içindeki operasyonel filo kiralama sektörü payının, Türkiye'de bugün %8 gibi nispeten düşük bir seviyede olduğu göz önüne alınarak sektörün taşıdığı ticari potansiyel daha iyi anlaşılmaktadır.

Ülkemizde operasyonel filo kiralama sektörünün kurucu yapıtaşlarından biri olan DRD Derindere, önümüzdeki dönemde de sektörün gelişimine öncülük etmeye devam edecektir.

Operasyonel filo kiralama sektörünün Türkiye'deki kurucu yapıtaşlarından biri olan DRD Derindere Filo Kiralama, özgün iş modeli ve deneyimleriyle önümüzdeki dönemde de sektörün gelişimine öncülük edecektir. Kaliteden ödün vermeyen hızlı iş süreçleriyle ve insan kaynağı yatırımlarıyla markamız, uzun vadeli stratejik hedefleri doğrultusunda sağlam adımlarla ilerlemeye devam edecektir. Bugüne kadar kurumsal sosyal sorumluluk anlayışımız çerçevesinde yüzlerce öğrenciye burs vererek Türkiye'nin parlak geleceğine katkı sunan DRD Derindere Filo Kiralama, ana faaliyet alanındaki başarılı uygulamaların yanında ülkemizin geleceğine ilişkin bu gibi yatırımları da aynı şevk ve heyecanla sürdürme kararlılığındadır.

2011 yılındaki başarılarımızın oluşmasında pay sahibi olan iş ortaklarımız, çalışanlarımız, müşterilerimiz ve sosyal paydaşlarımızın desteğiyle önümüzdeki faaliyet dönemlerinde de nice başarılı projenin mutluluk ve kıvancını birlikte yaşamayı temenni ediyoruz.

Saygılarımızla,



YÖNETİM KURULU

Özkan Derindere (1)
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 yapmaktadır.

Harun Çay (2)
Yönetim Kurulu Üyesi

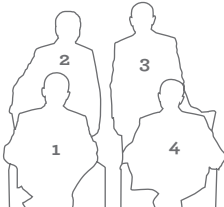
1963 Samsun doğumlu olan Harun Çay, 1987 yılından itibaren Derindere Şirketler Grubu'nda görev almaktadır. Çay, uzun yıllar sürdürdüğü Mali İşler Koordinatörlüğü görevinin ardından halen DRD Derindere Filo Kiralama bünyesinde Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev almaktadır.

Aytekinhan Yıldırıcı (3)
Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi

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

Ömer Derindere (4)
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

1936 Çorum-Osmancık doğumlu olan Ömer Derindere, 1970 yılına kadar Samsun'da toptan gıda-zahire ticaretiyle iştigal etmiştir. 1970-1980 yılları arasında ülkemizde çeşitli otomotiv markalarının yetkili satış ve servis hizmetlerini gerçekleştiren Ömer Derindere, 1980'li yıllardan itibaren Toyota Yetkili satıcılığı faaliyetlerini sürdüren Şirket'in Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini sürdürmektedir.



GENEL MÜDÜR'ÜN MESAJI

DRD DERİNDERE FİLO KİRALAMA, GÜÇLÜ MARKA DEĞERLERİNİN YANI SIRA ÜLKE GENELİNDE YAYGIN HİZMET AĞI VE YÜKSEK KURUMSAL STANDARTLARIYLA EN BÜYÜK YERLİ MARKA UNVANINI PEKİŞTİRMEKTEDİR.

Uzun yıllara dayanan sektör deneyimlerinden aldığı güçle DRD Derindere Filo Kiralama, mevcut verimli ve kârlı yapısını 2011 yılında da sürdürerek sektördeki öncü konumunu daha ileriye taşımıştır. Özellikle otomotiv sektöründe tamamen yerli bir marka yaratılmasıyla ilgili tartışmaların yaşandığı bir ortamda, operasyonel filo kiralama sektöründe; global ölçekte yaşanan güçlü rekabete rağmen yerli bir marka yaratma, tutundurma ve öncü hale getirilmesinde önemli bir örnek oluşturmak, tüm DRD ekibi için gurur kaynağı olmuştur.

Müşteri ihtiyaçlarına odaklanan, modern yönetim ve bilişim teknolojilerini kullanan, yaygın hizmet ağına sürekli yatırım yapan özgün iş modelimiz; 2011 yılında sonuçlarını göstermiştir.

Önceki dönemlerde olduğu gibi 2011 yılında da, faaliyetlerimizin eşgüdümü ve bütçe hedeflerimiz doğrultusunda sürdürülmesinde temel referans noktamız; profesyonel yönetim anlayışımızla ülke genelinde yaygın ve beklentileri aşan kalitede sunduğumuz hizmetlere dayanan özgün iş modelimiz olmuştur.

Yıl içerisinde yürüttüğümüz başarılı finansal ve operasyonel iş süreçlerinin bir sonucu olarak, bir önceki yıla oranla %34 düzeyinde artışla 2011 yılında operasyonel kârımız 83 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. 2011 yılı içerisinde 269 milyon TL tutarında araç yatırımı gerçekleştiren markamız, sektörde en büyük yerli marka konumunu pekiştirmiştir.

DRD Derindere Filo Kiralama, sürekli gelişim ilkesi çerçevesinde son dönemde köklü bir kurumsal dönüşüm sürecine girmiştir.

Uluslararası ortaklı şirketlerin rağbet ettiği, kıyasıya rekabetin yaşandığı bir sektörde faaliyet gösteren DRD Derindere Filo Kiralama, sürekli gelişim ilkesi çerçevesinde son dönemde köklü bir kurumsal dönüşüm sürecine girmiştir. 2011 yılında olumlu sonuçlarını almaya başladığımız bu süreçle birlikte, aşağıda belirtilen üç ana hedef doğrultusunda DRD Derindere'nin iş modelinin ve kalite standartlarının daha üst noktalara taşınması hedeflenmektedir:

- Markamızın kurumsal standartlarını ülke genelinde aynı kalite çitasıyla müşterilerimize kesintisiz sunmak,
- Operasyonel filo kiralama faaliyetini şekillendiren tüm iş süreçlerinde işletme sermayesi ihtiyacını optimum seviyede planlayarak yönetmek,
- Artan rekabet ortamında mevcut müşteri portföyümüze yönelik doğru fiyat ve ürün stratejileri geliştirerek maksimum faydayı sağlamak.

DRD Derindere, marka değerinin yanında sektörün beş ana süreci olan satış, filo yönetim hizmeti, ikinci el, finans ve sigorta/hasar yönetimi süreçlerini eşgüdümlü ve etkin yürüterek önemli bir rekabet gücü kazanmıştır.

Uzun yıllara dayanan sektörel birikimi ışığında DRD Derindere, öncelikli olarak sunulan ürünün sadece araç değil; uzun dönemli ve içeriği dolu bir hizmet paketi olduğunun bilinciyle iş süreçlerini yeniden yapılandırarak farklı stratejiler geliştirmiştir. Bu çerçevede müşteri istek ve ihtiyaçlarının analiziyle başlayan bir sürecin yapısı kurulmuş; doğru ürün ve fiyat anlamında sürekli güncellenen bir sistem yapılandırılmıştır.

Markamız, operasyonel kiralama hizmetini müşterilerimiz ile kurulan uzun soluklu bir ilişkinin başlangıç aşaması olarak görerek, satış sonrası hizmetler alanındaki altyapısını da bu süreçte daha güçlü bir konuma getirmiştir. Bu doğrultuda, müşterilerimizin her an yanında olmak amacıyla DRD Derindere marka ve kalite standartlarının geçerli olduğu, ülke geneline yayılmış yaygın bir servis ağı oluşturulmuştur. Sürekli olarak gerçekleştirilen denetimlerle, bu hizmetlerin Türkiye'nin her yerinde aynı kalite ve standartlarda müşterilerimize sunulması sağlanmıştır. Buna paralel olarak, teknolojik alanda da önemli yatırımlar gerçekleştirilerek online-real time servis bağlantıları ile müşterilerimizin kesintisiz olarak ihtiyaçlarını karşılayabilen ve ülkenin her noktasında araçlarının güncel durumlarını izleyebilen güçlü bir altyapı hayata geçirilmiştir.

Satış ve Satış Sonrası Hizmetler alanında gerçekleştirilen bu önemli atılımların yanında DRD Derindere Filo Kiralama'nın işletme sermayesi ihtiyacı optimum seviyede tutularak, müşterilerimizin maliyet anlamında fayda sağlayabileceği güçlü bir finansal hizmetler altyapısı oluşturulmuştur. Böylece, DRD Derindere'nin marka değerinin yanında finansal altyapısı da global markalarla yarışacak kredibiliteye sahip olmuştur.

İş süreçlerinin bir diğer önemli aşamasını oluşturan sigorta/hasar yönetimi alanında ise, Türkiye sahilinde tüm servislerin kullanımına sunulan ve kendi bünyemizde geliştirilen yazılımımız sayesinde, hizmet kalite standartlarını sürekli denetleyerek maliyetleri de eşzamanlı olarak kontrol edebilen bir sigorta/hasar yönetimi altyapısı oluşturulmuştur.

İş süreçlerimizin son halkasını oluşturan ikinci el satış yönetiminde ise, kiralamadan dönen araçların markamız bünyesinde düzenlenen dönemsel açık artırma organizasyonlarıyla yaygın bir müşteri kitlesine sunulmasına imkân tanıyan etkin bir kurumsal yapı oluşturulmuştur.

Yukarıda özetlemeye çalıştığım yeniden yapılanma çalışmaları sonucunda DRD Derindere Filo Kiralama, operasyonel filo kiralama sektörünün beş ana iş sürecini oluşturan; satış, satış sonrası hizmetler, finansal yönetim, sigorta/hasar yönetimi ve ikinci el değerlendirme alanlarını eşgüdümlü ve etkin olarak gerçekleştiren öncü marka kimliğiyle sektörde önemli bir rekabet üstünlüğü elde etmiştir.

Ülke genelinde yaygın yapılanmamızı ve insana olan yatırımlarımızı istikrarlı bir biçimde sürdürüyoruz.

Hâlihazırda İstanbul, Bursa, İzmir, Ankara ve Adana olmak üzere beş büyük şehirde yer alan Bölge Müdürlükleri aracılığıyla faaliyet gösteren DRD Derindere Filo Kiralama; büyükşehirlerin yanı sıra Anadolu illerinde de mevcut ticari potansiyelden yararlanmak amacıyla 2012 yılında İzmit, Konya, Kayseri ve Gaziantep illerinde yeni bölge yapılanmaları planlamaktadır. Bu organizasyonel büyüme sürecinin, markamız portföyüne, müşteri ve sektör bazında önemli katma değerler sağlayacağına inanıyoruz.

Sürekli büyüyen iş hacmini etkin bir biçimde yönetmek için kurumsal yapısını her geçen gün güçlendiren

DRD Derindere Filo Kiralama, insan kaynağı yönetimi alanında da uygulamaya koyduğu performans yönetim sistemi ve sürekli eğitim faaliyetleriyle insan kaynağı verimliliğini artırmaya 2011 yılında da devam etmiştir.

Türkiye'nin en büyük yerli operasyonel filo kiralama şirketi olan DRD Derindere Filo Kiralama, uzun vadeli stratejik planları ve hedefleri doğrultusunda müşteri ve marka portföyüne önemli oranda değer katarak 2011 yılında başarılı finansal ve operasyonel sonuçlara imza atmıştır.

DRD Derindere Filo Kiralama'nın sürekli gelişim ilkesiyle öncü kimliğini pekiştirmesi gelecek yıllarda da devam ederek; bu gelişimin olumlu sonuçlarını çalışan ve hissedarlarıyla olduğu kadar müşterileriyle de paylaşmayı sürdürecektir.

Vizyonunu sektöründe bölgesel ölçekte güçlü bir pozisyon almak olarak belirleyen markamızın başarı yolculuğuna ortak olan iş ortaklarımıza, müşterilerimize, çalışanlarımıza ve sosyal paydaşlarımıza teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Saygılarımla,



İlkyay Ersoy
Genel Müdür



YÖNETİM



İlkay Ersoy - Genel Müdür (01)

Aşkın Altıncı - Satış Sonrası Hizmetler Grup Müdürü (02)

Levent Genççağa - Pazarlama ve Kurumsal İletişim Müdürü (03)

Belgin Atılkan - Ankara Bölge Satış Müdürü (04)

Kaan Yemişçi - İkinci El Satış Direktör Yardımcısı (05)

Mehmet Soday - İç Denetim ve Süreç Geliştirme Müdürü (06)

Murat Tandoğan - Araç Satın Alma ve Satış Destek Müdürü (07)

Gülsüm Karacan - Hukuk İşleri-Avukat (08)





Şafak Kürkçü - Satış Müdürü (09)

Müjde Gözübek - Finansal Yönetim Müdürü (10)

Mesut Katıksız - Bütçe ve Planlama Müdürü (11)

Harika Akkartal - İstanbul Anadolu Bölge Müdürü (12)

İbrahim Arslan - Bakım Onarım ve Yedek Parça Müdürü (13)

Necla Çelik - İnsan Kaynakları Müdürü (14)

Faruk Bucaklıoğlu - Hasar Müdürü (15)

Serkan Taştan - Bilgi İşlem Müdürü (16)

Sinan Akın - Muhasebe Müdürü (17)



2011 FAALİYETLERİ

İŞ MODELİ

ARAÇ YATIRIMLARI

SATIŞ

SATIŞ SONRASI HİZMETLER

İKİNCİ EL

FINANSAL YÖNETİM

OPERASYON HARİTASI

İŞ MODELİ

OPERASYONEL FİLO YÖNETİMİ'NDE BEŞ ANA SÜRECİ ETKİN BİÇİMDE YÖNETEN DRD DERİNDERE, SEKTÖRÜN EN BÜYÜK YERLİ SERMAYELİ OYUNCUSU KONUMUNU BAŞARIYLA SÜRDÜRMEKTEDİR.



BEŞ İŞ KOLUNDA UZMANLAŞMA

DRD Derindere Filo Kiralama, operasyonel filo kiralama sektöründe yaşanan yoğun rekabet ortamında, üstün kalite standartları, güçlü finansal yapısı, uzun yıllara dayanan sektör deneyimi, teknolojik altyapısı ve yaygın hizmet ağıyla öne çıkmaktadır.

Farklı iş kollarının kesişim noktasında bulunan operasyonel filo kiralama sektöründe, finansal ve operasyonel başarı elde edebilmek için otomotivden finansa kadar bir dizi farklı alanda uzmanlaşmak önem arz etmektedir. Bu kapsamda, DRD Derindere, sektörün temel iş süreçlerini oluşturan;

1. Finans,
2. Otomotiv,
3. Sigorta ve hasar yönetimi,
4. Operasyonel filo yönetimi,
5. İkinci el araç satışı

alanlarında kurumsal yetkinlik sahibi olan öncü marka konumundadır. Bu beş ana iş kolundaki tecrübesi, konusunda uzmanlaşmış ekibi ve iş kollarının

birbirine koordineli, etkin biçimde yönetilmesine bağlı olarak DRD Derindere, operasyonel filo kiralama sektörünün en büyük yerli sermayeli oyuncusu konumunu uzun yıllardır başarıyla sürdürmektedir.

FİNANS

DRD Derindere'nin fark yaratan uygulamaları gelişimini sürdürülebilir kılmasının temeli, güçlü istatistikî verilere dayanan ve uzun vadeli stratejilerle hazırlanan bütçe ve iş planlarına dayanmaktadır. Sektörde büyük önem taşıyan işletme sermayesi yönetiminin etkinlikle gerçekleştirilebilmesi için, uzun vadeli nakit akım projeksiyonlarının yanı sıra buna bağlı senaryo analizleri ile yatırım planlamaları ve risk yönetimi yapılmaktadır. Bütçe altyapısı buna bağlı olarak hazırlanmakta; her iş kolunun kendi hedefleri anlık olarak takip edilmekte ve anlık pozisyon alınabilmektedir. Uzun vadeli planlama ve senaryo analizleri ile etkin risk ve maliyet yönetimi sağlanarak sürdürülebilir bir kârlılık elde edilmektedir.

OTOMOTİV

DRD Derindere Filo Kiralama; 42 yıllık otomotiv tecrübesiyle operasyonel filo kiralama alanında önemli bir avantaja sahiptir. Operasyonel filo sektörünün en önemli bileşenleri arasında yer alan otomotiv alanındaki deneyimle araç yatırımlarından satış sonrası hizmetlere kadar işin tüm önemli adımlarında etkin bir yönetim ve müşteri odaklı hizmet paketleri geliştirilmektedir. DRD Derindere bu birikimiyle müşteri portföyünün çeşitlendirilmesine, farklı bölgelerde yeni yapılanmaların hizmete açılmasına ve farklı marka ve model araçlardan oluşan filosunun gelişimine odaklanarak istikrarlı bir biçimde sektörel pazar payını artırmaktadır.

İŞ MODELİ

SÜREKLİ GELİŞİM İLKESİYLE OPERASYONEL SÜREÇLERİNDE FARK YARATAN DRD DERİNDERE, İSTİKRARLI BİR BİÇİMDE PAZAR PAYINI ARTIRMAKTADIR.

SİGORTA VE HASAR YÖNETİMİ

Operasyonel filo kiralama sektöründe maliyetleri başarıyla yönetirken müşterilere etkin ve kesintisiz hizmetler sunabilmenin temelinde, ülke genelinde yaygın ve tüm süreçleri eşzamanlı kontrol edilebilen güçlü bir satış sonrası hizmetler ağı yapılması gerekmektedir. Bu noktada operasyonel filo kiralama hizmetini, müşterileriyle kurduğu uzun soluklu ilişkinin ilk aşaması olan gören DRD Derindere, satış sonrası hizmetler alanında yakaladığı kalite standartları ve hizmet yaygınlığıyla da faaliyet alanına değer katmaktadır. Ülke geneline yayılmış 800 adede varan servis ağıının yanı sıra sektörde satış sonrası hizmetler kalitesiyle de öne çıkan marka; sigorta ve hasar yönetimi alanında geliştirdiği kurumsal standartlar ve sistematik bir şekilde gerçekleştirilen denetim süreçleriyle sürekli gelişim göstermektedir. Sahip olduğu güçlü altyapı ve yeni teknoloji ürünü yazılımları sayesinde tüm servisleriyle online-real time bağlantı sağlayarak sigorta ve hasar yönetiminde etkin bir kontrol ve hızlı onay süreci elde eden DRD Derindere, bir yandan maliyetlerini etkin olarak kontrol ederken diğer yandan sağladığı hızlı ve esnek çözümlerle müşteri memnuniyetini artırmaktadır.

OPERASYONEL FİLO YÖNETİMİ

DRD Derindere, sunduğu hizmetlerin temelinde uzun dönemli araç kiralama hizmetiyle sınırlı kalmayarak kapsamlı bir "Operasyonel Filo Yönetim Hizmeti" de sunmaktadır. Filo Yönetimi, araçların zamanında dağıtımından başlayıp hasar yönetimi, düzenli bakım onarım yönetimi, lastik takip ve değişim yönetimi, araçların tam hareketliliğini sağlamaya yönelik 24 saat kesintisiz destek, yakıt yönetimi, filonun hareketliliğine ve kullanıcı performansına yönelik düzenli ve şirkete özel raporlama gibi geniş bir yelpazede yer alan hizmetleri de içerir. DRD Derindere; müşterilerine, araç kiralamanın ötesinde "Operasyonel Filo Yönetimi" başlığı altında hayatlarını kolaylaştıran ve faaliyetlerine kesintisiz olarak devam edebilmelerini sağlayan geniş kapsamlı bir hizmet paketi de sunmaktadır.

İKİNCİ EL ARAÇ SATIŞI

DRD Derindere Filo Kiralama, ülke genelinde sahip olduğu yaygın satış ve servis ağı ile kiralama süresi tamamlanan araçların;

- teslim alınması,
- ekspertizlerinin tamamlanması,
- doğru fiyatlandırılması,
- hızla satışa hazırlanması

süreçlerinde önemli bir rekabet avantajına sahiptir. İkinci el sektörü gibi müşteriler açısından risk ve belirsizliklerin yüksek olduğu bir ortamda, DRD Derindere yapısında kurumsal güvenceye sahip markaların satışa sundukları araçlar, sahip oldukları avantajlarla büyük talep görmektedir. Süreç içinde ülke genelinde kiralama süresi sona eren araçlar, yaygın yapılanma sayesinde hızla ikinci elde satışa hazır hale getirilmekte; Şirket'in uzun yıllara dayanan veri tabanı ve piyasa araştırmaları ile araç en uygun ikinci el değeriyle maksimum 14 günlük periyotta değerlendirilerek gerekli nakit akımı sağlanmaktadır.

ARAÇ YATIRIMLARI

FARKLI MARKA VE SEGMENTLERLE FİLOSUNU ÇEŞİTLENDİREN DRD DERİNDERE, FARKLI MÜŞTERİ BEKLENTİLERİNİ KARŞILARKEN OPERASYONEL RİSKLERİ DE MİNİMİZE ETMEKTEDİR.



Yıllar itibarıyla istikrarlı ve sürekliliği olan araç yatırımlarıyla öne çıkan DRD Derindere, otomotiv sektöründeki güçlü iş ortaklığı anlaşmalarıyla pazarın ihtiyacını en üst düzeyde karşılayacak farklı marka ve model

araç alternatifleriyle filosunu güçlendirmektedir. Son üç yılda 547 milyon TL değerinde 13 bin adet yeni araç yatırımı gerçekleştiren Şirket, istikrarlı bir biçimde araç yatırımlarına devam etmektedir. Araç filosu içinde

yer alan araçların niceliksel olarak büyümesinden ziyade niteliksel olarak büyümesine önem veren DRD Derindere'nin bu çerçevede yıllar itibarıyla filodaki ortalama araç birim değeri de hızla artmaktadır.

ARAÇ YATIRIMLARI VE FİLO GELİŞİMİ

YENİ ARAÇ YATIRIMI BİRİM TUTARI (TL)

11	41.498
10	35.946
09	33.998

Yıl	Araç Yatırımı (Adet)	Araç Yatırımı (TL)	Filodaki Araç Sayısı (Adet)	Filo Değeri (TL)	Araç Birim Değeri (TL)
2006	3.505	115.464.359	7.616	227.761.642	29.906
2007	8.535	275.400.819	13.404	422.982.939	31.556
2008	4.405	152.892.481	14.945	494.123.490	33.063
2009	1.765	66.125.945	13.144	446.875.026	33.998
2010	5.692	211.771.633	13.116	471.463.512	35.946
2011	5.604	268.796.112	13.757	570.888.005	41.498

Kaynak: PWC Denetim Raporu, Not: 4

ARAÇ YATIRIMLARI

DRD DERİNDERE, YILLIK ARAÇ YATIRIMI KARARLARINI; SEKTÖR DENEYİMLERİNE, GÜÇLÜ İSTATİSTİKİ VERİLERİNE VE UZUN VADELİ İŞ PLANLARINA GÖRE OLUŞTURMAKTADIR.

DRD Derindere Filo Kiralama, faaliyet dönemleri itibarıyla yıllık araç yatırımı kararlarını önceki yıllara ilişkin sektör deneyimlerine, güçlü istatistikî verilerine ve uzun vadeli iş planlarına göre oluşturmaktadır. Araç yatırım kararlarının alınması sürecinde, farklı segmentlerde yer alan, farklı marka ve model araçların kapsamlı bir fayda/maliyet analiziyle; kiralama sürecinde oluşturacağı operasyonel giderler ve sağlayacağı gelirler detaylı olarak değerlendirilmektedir. DRD

Derindere'nin uzun vadeli stratejik yönetimiyle, araç yatırımlarında büyük önem taşıyan işletme sermayesi optimum seviyede başarıyla yönetilmektedir. DRD Derindere araç yatırım kararlarının alınmasında genel olarak şu temel kriterler çerçevesinde uzun vadeli planlamada bulunmaktadır:

- Müşteri istek, ihtiyaç ve beklentilerinin değerlendirilmesi,
- Pazarda yer alan farklı marka ve segmentlerdeki araçların fiyat,

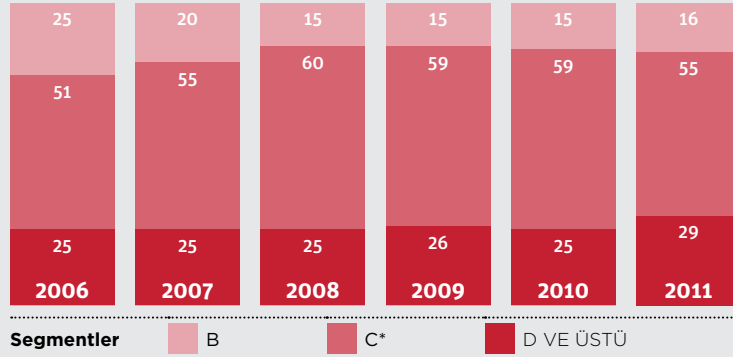
donanım, arıza istatistiği, servis yaygınlığı, ikinci el değeri gibi kriterlerle analizi,

- Farklı segmentlerde, farklı marka ve model araçlarla geniş bir ürün çeşitliliğinin oluşturulması,
- Araçların satın alma sonrasındaki servis, yedek parça gibi işletim maliyetleri,
- Sıfır km pazarında ilgili marka ve modelin arzının zamanında ve sürekli olması.

SEGMENT BAZINDA FİLO GELİŞİMİ

DRD Derindere Filo Kiralama, filosunu portföyünde yer alan müşterilerin farklı ihtiyaç ve beklentilerini karşılayacak şekilde yapılandırmıştır. Yatırımlarını farklı segmentlerdeki araçları kapsayacak şekilde planlayan Şirket, marka ve segment penetrasyonu sağlamaktadır.

FİLONUN SEGMENT GELİŞİMİ (%)



SATIŞ

DRD DERİNDERE, OPERASYONEL SÜREÇLERİNİ ETKİN BİR ŞEKİLDE YÖNETEREK GELİŞİMİNİ VE VERİMLİLİĞİNİ SÜREKLİ KILMAKTADIR.

DRD Derindere, müşteri istek ve ihtiyaçlarının analiziyle başlayan satış sürecinde, farklı sektörlerde yer alan kuruluşların iş modellerine en uygun çözüm alternatiflerini geliştirmektedir. Güçlü filo yapısıyla her marka ve model aracı müşterilerine sunan Şirket, iş modellerine en uygun araç ve hizmet paketi alternatiflerini sunarak müşterileriyle kurduğu uzun dönemli ilişkinin ilk aşamasını oluşturmaktadır. Satış birimi, segment, marka ve model detaylarıyla müşterilerini bilgilendirerek ihtiyaçlarına en uygun seçimi yapmalarında önemli bir destek sağlamaktadır. Araç seçimi sürecine paralel olarak müşterilerinin iş modeli detaylarını da değerlendiren birim, operasyonel filo yönetimi hizmet paketi içerisinde beklenti ve ihtiyaçları en üst seviyede karşılayacak, müşteriye özel ürün ve hizmet paketi alternatiflerini oluşturmaktadır.

Türkiye'de operasyonel filo kiralama sektörünün öncüleri içerisinde yer alan DRD Derindere, bu alanda müşteri odaklı satış stratejileriyle sektörde fark yaratmaktadır. DRD satış stratejisi bileşenleri olan;

- yaygın bölge yapılanmaları,
- yakınlık ve süreklilik arz eden müşteri ilişki yönetimi,
- iş modeline uygun esnek hizmet paketi alternatifleri,
- güçlü satış sonrası hizmetler desteği,
- finansal analizlere dayanan fiyatlandırma altyapısı

sayesinde müşterileriyle uzun dönemli ve sürdürülebilir etkin bir sürecin temelini oluşturmaktadır.

Sahip olduğu avantajlarla yıllar itibarıyla satış hacmini geliştiren DRD Derindere, mevcut müşterilerinin yanı sıra Türkiye'de operasyonel filo kiralama sektörüyle bugüne kadar tanışmamış önemli bir potansiyel kitleye yönelik uygulamalarla da müşteri penetrasyonunu artırmaktadır.

YAYGIN VE GÜÇLÜ SATIŞ AĞI

2011 yılı itibarıyla, 14.000 araçlık bir filoyla sektörde %10 düzeyinde bir pazar payına sahip olan DRD Derindere; hâlihazırda Ankara, Bursa, İzmir, Adana ve İstanbul'da bulunan beş bölge müdürlüğü ile satış faaliyetlerini sürdürmektedir. Müşterilerine daha yakın olarak, istek ve ihtiyaçlarını en doğru ve hızlı şekilde karşılayabilmek üzere farklı illerde DRD Bölge Müdürlüğü yapılanmalarına giden marka, bu anlamda sektörde önemli bir fark yaratmıştır.

Türkiye genelindeki mevcut potansiyeli değerlendirmek için markanın 2012 yılı iş planı çerçevesinde, İzmit, Kayseri, Konya ve Gaziantep illerinde dört yeni bölge müdürlüğü açılması planlanmaktadır. Şirket 2012 yılı itibarıyla Türkiye çapına yayılmış 10 farklı Bölge Müdürlüğü ile satış operasyonlarını etkin şekilde yönetmeyi ve ülke genelindeki yaygınlığını artırmayı hedeflemektedir.

MÜŞTERİ PENETRASYONU (%)

DRD Derindere Filo kiralama, son beş yıl içerisinde filo dağılımına paralel olarak müşteri penetrasyonunu geliştirmeyi başarmıştır.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
İlk 5	%45	%30	%21	%17	%16	%10
İlk 10	%58	%40	%29	%26	%24	%17
İlk 20	%70	%51	%39	%37	%33	%25

Kaynak: PWC Denetim Raporu, Not: 4

ARTAN MÜŞTERİ PENETRASYONU

İş modeli, proaktif satış kanalları ve satış sonrası hizmetlerde yakaladığı kalite standartlarıyla istikrarlı bir biçimde hacmini artıran marka, 2010 yılında 5.692 adet, 2011 yılında ise 5.604 adet aracı müşterilerine sunmuştur. Yıllık ortalama 6 bin adet operasyonel kiralama kapasitesi bulunan Şirket, ülke genelinde yılda ortalama 10 bin adet tekil müşteri ziyareti gerçekleştirmektedir. DRD Derindere'nin farklı marka ve model araçlardan oluşan güçlü filosu, etkin satış ve pazarlama stratejileri sayesinde geniş bir sektörel çeşitliliğe sahip müşteri portföyünün hizmetine sunulmaktadır.

Son iki yılda kiraya verilen 10.000 adet seviyesindeki aracın önemli bir payı yeni müşteriler için değerlendirilmiş ve müşteri adedi bir önceki yıla oranla %20 artış göstermiştir. Kısa sürede elde edilen bu önemli gelişim, hem filo kiralama sektörünün geleceğe dair taşıdığı ticari potansiyeli, hem de DRD Derindere'nin aktif satış stratejisinin etkinliğini göstermektedir. Yeni kazanılan müşterilerin yanı sıra, mevcut müşterilere verilen ilave araç adetlerinin de artış göstermesi, DRD Derindere'nin üstün hizmet kalitesi ve filosuyla müşteri sadakati ve bağlılığının yüksek olduğunu göstermektedir.

ETKİN MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ

Müşteri istek ve ihtiyaçlarının beklentilerinin ötesinde karşılanması amacıyla merkez satış birimlerinin yanı sıra bölge müdürlükleri ile de hizmet sunan DRD Derindere, konusunda uzman ekiplerin görev aldığı müşteri hizmetleri birimiyle de kesintisiz hizmet sunmaktadır. Operasyonel filo kiralama kapsamında müşterilerin araç ve süreçlerle ilgili ihtiyaç duydukları tüm konularda destek sağlayan birim, satış sonrası hizmetler birimiyle de koordinasyon içerisinde görev yapmaktadır.

MÜŞTERİ PORTFÖYÜNÜN SEKTÖREL DAĞILIMI (%)

DRD Derindere Filo Kiralama, müşteri portföyünü farklı sektörleri içerecek şekilde çeşitlendirerek sektörel dalgalanmaların etkilerini ve finansal riskleri minimize etmektedir. Yıllar itibarıyla müşteri portföyünün sektörel gelişimi incelendiğinde; operasyonel filo kiralama sektörünün ülkemizde sahip olduğu büyüme potansiyelinin yanı sıra, DRD Derindere'nin stratejik yönetiminin de etkileri görülmektedir.

Sektör	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Sağlık	50,8	44,4	39,1	35,8	33,8	22,8
Gıda	12,4	9,7	9,0	9,8	10,2	10,8
İnşaat-Yapı	1,0	3,5	5,4	5,9	7,8	8,9
Kozmetik ve Temizlik	0,1	3,8	4,5	4,7	6,1	6,3
Kimya ve Petrol Sanayi	4,4	3,6	3,7	3,8	5,3	6,4
Makine Sanayi	0,6	6,1	5,3	5,7	4,4	5,1
Finans	2,2	2,1	3,0	3,4	3,2	3,4
Danışmanlık-Eğitim	0,9	1,3	2,2	3,3	2,5	3,0
Otomotiv	1,9	2,8	3,0	3,0	2,4	3,9
Lojistik	0,6	1,2	1,8	2,2	2,4	2,3
Hizmet	5,0	1,4	2,0	2,1	2,2	2,4
Elektrik-Elektronik	5,8	1,6	2,1	2,4	2,5	2,9
Matbaa-Ambalaj	0,9	1,4	1,5	1,6	1,9	2,1
Tekstil	1,0	1,8	1,6	1,7	1,7	2,8
Bilgisayar ve İnternet	4,3	2,4	1,8	1,6	1,6	2,4
Diğer	8,1	12,8	14,0	13,1	11,9	14,9
Toplam	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Kaynak: PWC Denetim Raporu, Not: 4

SATIŞ SONRASI HİZMETLER

DRD DERİNDERE, ÜLKE GENELİNDE YAYGIN SATIŞ SONRASI AĞI İLE MÜŞTERİLERİNE YÜKSEK KALİTE STANDARTLARINDA KESİNTİSİZ HİZMET SUNMAKTADIR.

DRD Derindere, satış sonrası hizmetler kalitesiyle sektörde referans alınan bir marka konumundadır. Satış sonrası hizmetleri müşteri sadakatinin teminatı olarak gören marka, satış sonrası hizmetler kapsamındaki tüm operasyonel ve destek hizmetlerini üstün kalite standartları çerçevesinde yürütmektedir. Kiralamaya konu olan aracın müşteriye tesliminden sözleşme bitimine kadar olan süre boyunca DRD Derindere'nin müşterilerine sunduğu başlıca hizmetler şunlardır:

- 7/24 Yol yardım hizmetleri,
- Bakım ve onarım hizmetleri,
- Hasar onarım hizmetleri,
- Cam onarım ve değişim hizmetleri,
- Muadil veya ikame araç temini,
- Lastik tedarik, değişim ve saklama hizmetleri,
- Trafik ve kasko sigorta hizmetleri,
- Araç transfer ve taşıma hizmetleri,
- OGS, KGS ve yakıt takip sistemleri tedarik, montaj ve takip hizmetleri,
- Raporlama hizmetleri,
- Filo yönetim hizmetleri,
- Ruhsat, plaka, muayene hizmetleri,
- MTV takip ve ödenmesi,
- Trafik cezası takip hizmeti.

800 ADEDE VARAN ANLAŞMALI HASAR VE BAKIM-ONARIM SERVİSİ

DRD Derindere, sunduğu ürün ve hizmetlerin kalitesinin yanı sıra, bu ürün ve hizmetleri yaygın bir coğrafyada aynı kurumsal standartlarla sunmaya önem vermektedir. Ülke genelinde 7/24 kesintisiz destek sunan DRD Assistance Yol Yardım hizmetlerinin yanı sıra, markanın tüm Türkiye'yi içeren 800 adet seviyesinde anlaşmalı servis ağı ve 35 ana hasar onarım merkezi bulunmaktadır.

ONLINE/REAL TIME BAĞLANTI GÜCÜ

Gelişmiş altyapısı ve son teknolojiye sahip sistemleri sayesinde, servis ağı ile kendi yazılımları üzerinden online/real time bağlantı sağlayarak tüm işlemleri gerçek zamanlı takip edebilen DRD Derindere, servis standartlarında yüksek kaliteli hizmetler sunmaktadır. Altyapıya yapılan istikrarlı yatırımlarla kurulan bu teknolojik sistem aracılığıyla araçların servis noktasına ulaşmasından, bakım-onarım hizmetlerinin tamamlanıp müşterilere tekrar teslim edilinceye kadar geçen tüm süreçlerde etkin bir zaman ve maliyet kontrolü sağlanmaktadır. Bu şekilde Şirket'in elde ettiği önemli maliyet avantajlarının yanı sıra müşterilere ülke genelinde aynı kalite standartlarında ve yüksek hızda hizmetler sunulurken müşteri memnuniyeti de sağlanmaktadır.

7/24 DRD ASSISTANCE YOL YARDIMI

DRD müşterileri, araçlarını teslim aldıkları andan itibaren kapsamlı bir koruma şemsiyesi altına girmiş olurlar. Sahip olduğu Müşteri Hizmetleri Merkezi ve profesyonel iş ortakları ile müşterilerinin 7 gün 24 saat yola çıkış amaçlarından geri kalmamaları ilkesine uygun faaliyet gösteren marka, DRD Assistance hizmetleriyle ülke genelinde kesintisiz hizmet sunmaktadır.

Başta hasar, lastik patlaması veya mekanik arıza olmak üzere, yol yardım desteğine ihtiyaç duyulan her durumda DRD Assistance Yol Yardım hattının müşterileri tarafından aranmasıyla; uzman ekiplerinin yönetiminde şehir merkezlerinde ortalama 1 saat, şehirlerarası yollarda ise ortalama 2 saat içerisinde asistans hizmetleri sunulmaktadır. 7/24 DRD Assistance kapsamında, ihtiyaca göre ikame araç, ulaşım, konaklama, yerinde onarım, çekici ve lastik değişimi gibi tüm hizmetler kesintisiz olarak sunulmaktadır.

KALİTE VE DENETİM SÜREÇLERİ

Satış sonrası hizmetler alanında markanın önem verdiği bir diğer konuda, DRD kalite standartlarının ülke genelinde aynı seviyede sağlanmasına yönelik olarak Türkiye çapındaki anlaşmalı servisler için gerekli denetim süreçlerinin ülke genelinde hayata geçirilmesidir. Sistematik bir şekilde uzman ekipler tarafından gerçekleştirilen denetim süreçleriyle müşteri memnuniyeti ve maliyet etkinliği artırılmaktadır.

Bu doğrultuda, müşteri güvenini sürekli kılacak şekilde, kiraya verilen araçların bakımları garanti kapsamı sonrası dönemde de yetkili servisler tarafından yapılmaktadır.

HASAR MALİYETİNİN KONTROL VE YÖNETİMİ

DRD Derindere Filo Kiralama, hasar yönetimi alanında yakaladığı kalite, zamanlama ve maliyet etkinliği standartlarıyla önemli bir rekabet üstünlüğü sağlamaktadır. Bünyesinde istihdam ettiği hasar maliyeti üzerine uzmanlaşmış eksperler aracılığıyla marka, operasyonel kiralama maliyetinin oluşumunda önemli bir değişken olan hasar maliyetini servis sağlayıcılar nezdinde etkin bir biçimde kontrol etmekte ve yönetmektedir. DRD Derindere filosuna dahil kira döneminde hasar gören araçların tümü anlaşmalı hasar servislerinde onarılmaktadır. DRD Derindere ile anlaşmalı hasar servisleri arasında kurulan online bağlantı sayesinde, onarım süreci zamanlama ve maliyet yönetimi açısından denetlenmektedir. Müşteri ihtiyaç ve beklentileri eksiksiz bir biçimde karşılamaya yönelik olarak sunulan satış sonrası hizmetler kalitesini en üst noktaya taşıyan bu sistem sayesinde, anlaşmalı hasar servislerinden hizmet alan araçların onarımdan müşteriye teslimine kadar geçen sürecin etkin bir biçimde kontrol edilmesi sağlanmaktadır.

Maliyet yönetimi alanında da, araç teslim ve değişim işlemlerinin el panelleri kullanılarak online gerçekleştirilmeye başlanmasıyla verimlilik artırılmaktadır.



İKİNCİ EL

UZUN YILLARA DAYANAN TECRÜBESİ VE GÜÇLÜ SATIŞ AĞI İLE DRD DERİNDERE, ETKİN BİR İKİNCİ EL YÖNETİMİ SAĞLAYARAK KÂRLİLİĞİNİ ARTIRMAKTADIR.

Ülkemizde ikinci el alanında net bir istatistiki veri kaynağı bulunmamakla birlikte, sektör deneyimlerimiz ve genel kabul görmüş yaklaşımlarla; sıfır km'de satışı gerçekleşen her bir adet araca karşılık ikinci el pazarında iki adet aracın işlem gördüğü öngörülmektedir. Bu noktadan hareketle toplam 862 bin adet sıfır km binek ve hafif ticari araç satışının gerçekleştiği 2011 yılında, 1,7 milyon adet seviyesinde ikinci el araç satışının gerçekleştiği öngörülmektedir. Söz konusu toplam büyüklük içerisinde, hâlihazırda toplam 140 bin araçlık kapasiteye sahip olan operasyonel filo kiralama sektörü, yıllık ortalama 40 bin adet ikinci el araç satışıyla henüz ancak %2'lik bir büyüklüğe sahiptir. Bu oran, oluşan talep fazlası nedeniyle kiralamadan dönen araç parkını etkin yöneten operasyonel filo kiralama şirketleri için hızlı ve kârlı satış olanakları yaratmaktadır.

İKİNCİ ELDE YAŞANAN YAPISAL DÖNÜŞÜM

Ülkemizde ikinci el sektöründe son yıllarda önemli bir yapısal dönüşüm yaşanmaktadır. Hızla gelişen operasyonel filo kiralama sektöründe yer alan oyuncuların kiralama süresi bitiminde satışa dönen araçları,

- kullanım süresince yetkili servislerde gerçekleştirilen bakım onarım işlemleri,
- uzman ekipler tarafından gerçekleştirilen ekspertiz işlemleri,
- kurumsal bir muhatap güvencesine sahip olmaları,

ve bu şekilde müşteriler açısından riski minimize ederek ikinci elde araç sahibi olabilmeyi mümkün kılmaları nedeniyle daha fazla talep görek pazar hacmini artırmaktadır.

Bu noktada sektörün sahip olduğu potansiyel göz önüne alındığında, operasyonel filo kiralama sektörünün istikrarlı gelişimine paralel olarak ikinci elde sağlayacağı kaynağın da benzer bir büyüme göstereceği öngörülmektedir.

ETKİN İKİNCİ EL YÖNETİMİ

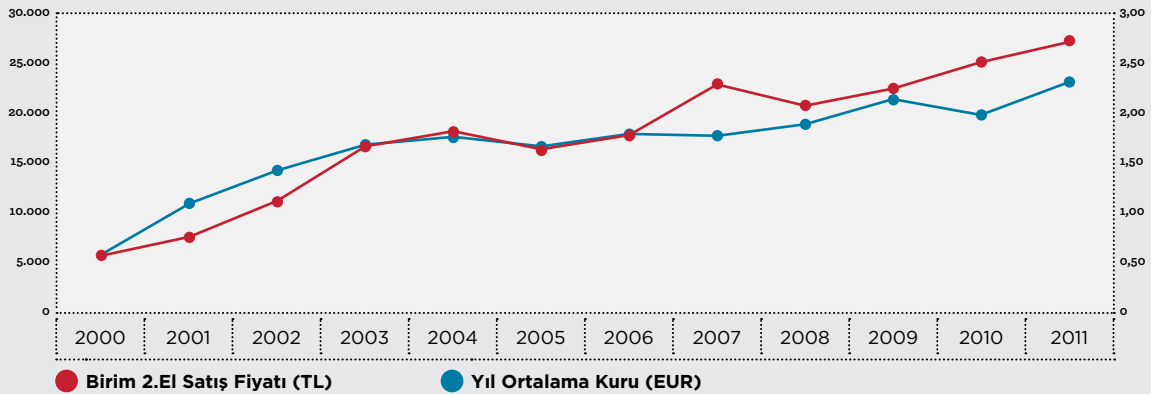
DRD Derindere Filo Kiralama, ülke genelinde sahip olduğu yaygın satış ve servis ağı ile kiralama süresi tamamlanan araçların;

- teslim alınması,
- ekspertizlerinin tamamlanması,
- doğru fiyatlandırılması,
- hızla satışa hazırlanması,

süreçlerinde önemli bir rekabet avantajına sahiptir. İkinci el sektörü gibi müşteriler açısından risk ve belirsizliklerin yüksek olduğu bir ortamda, DRD Derindere yapısında kurumsal güvenceye sahip markaların satışa sundukları araçlar, sahip oldukları avantajlarla büyük talep görmektedir.

DRD Derindere Filo Kiralama, kira sözleşmesi sona eren araçların ikinci elde değerlendirilmesi konusunda kendi satış ağı dışında kurumsal ikinci el çözüm ortakları ile de işbirliğine gitmektedir. Bu çerçevede DRD Derindere bünyesinde uzun yıllardır perakende satışların yanı sıra ikinci elde dönemsel açık artırma organizasyonları

İKİNCİ EL FİYAT/DÖVİZ KORELASYONU





düzenlenmektedir. DRD Derindere Filo Kiralama'nın iş modeli çerçevesinde operasyonel kiralama, yeni araç satın alma ve ikinci el araç değerlendirme süreçleri arasında optimum denge sağlanarak yeni araç finansmanı için gerekli işletme sermayesi minimum düzeyde tutulmaktadır. Süreç içerisinde ülke genelinde kiralama süresi sona eren araçlar, yaygın yapılanma sayesinde hızla ikinci elde satışa hazır hale getirilmekte; Şirket'in uzun yıllara dayanan veri tabanı ve piyasa araştırmaları ile araç en uygun ikinci el değeriyle maksimum 14 günlük periyotta değerlendirilerek gerekli nakit akımı sağlanmaktadır.

YILLAR İTİBARIYLA İKİNCİ EL ARAÇ SATIŞ PERFORMANSI

Yıl	Satış Adet	Ciro (TL)	Araç Ortalama Yaşı (Ay)	Satış/Alış Oranı (%)
2006	2.578	45.876.000	30	%73
2007	2.693	61.735.000	27	%79
2008	2.813	58.418.000	31	%72
2009	3.496	78.677.000	32	%71
2010	5.633	141.802.000	33	%77
2011	4.882	132.886.000	37	%80

Kaynak: PWC Denetim Raporu, Not: 4

DÖVİZ FİYATLARININ VE ARZ-TALEP DENGESİNİN ETKİSİ

Otomotiv sektöründe, ikinci el araç fiyatlandırılması genel olarak sıfır kilometre araç fiyatlarına bağlı olarak şekillenmektedir. Sıfır kilometre pazarında yaşanan gelişmeler, pazarın doğrudan ilişki içerisinde bulunduğu ikinci el alanında da hızla etkilerini göstermektedir. Bu doğrultuda, döviz kurlarında yaşanan değişimler, sıfır kilometre araçlarda olduğu gibi ikinci el araçlarda da fiyatlar üzerinde önemli bir etkiye sahiptir.

İkinci el piyasasında etkili olan bir diğer parametre ise arz/talep dengesidir. Sıfır kilometre araç bulunabilirliğiyle ilgili sıkıntılı olduğu dönemlerde, pazarda söz konusu araçların ikinci eldeki örneklerine yönelen talep nedeniyle, ikinci el piyasasında artan talebe bağlı olarak fiyatlar genel seviyesinde de paralel artışlar yaşanmaktadır.

FİNANSAL YÖNETİM

UZUN VADELİ STRATEJİK PLANLAMA VE ETKİN RİSK YÖNETİMİ SAYESİNDE DRD DERİNDERE, TÜM SÜREÇLERİNDE GÜÇLÜ FİNANSAL YÖNETİMİ İLE ÖNE ÇIKMAKTADIR.



Uzun yıllardır operasyonel filo kiralama sektöründe sahip olunan deneyimle elde edilen güçlü veriler, finansal yönetim stratejilerinde belirleyici rol üstlenmektedir. Finansal yönetim alanında uzun vadeli planlama ve senaryo analizleri ile risk yönetimini başarıyla gerçekleştiren Şirket, bu sayede;

- kısa ve uzun vadeli doğru planlama,
- etkin işletme sermayesi yönetimi,
- risk yönetimi

sağlamaktadır.

DRD Derindere Filo Kiralama, sahip olduğu güçlü finansalların etkin yönetiminin yanı sıra operasyonel filo kiralama iş kolunun bir gereği olarak uzun vadeli planlama, bütçeleme ve senaryo analizleri ile finansal yönetimde etkin bir kontrol sağlamaktadır. İşletme sermayesi yönetiminin büyük önem taşıdığı sektörde, DRD Derindere uzun dönemli nakit akım projeksiyonları ve senaryo analizleri ile planlama yapmanın yanı sıra, reel sonuçlarını güncel olarak yakından izlemektedir.

Araç yatırım planlaması kararı verilirken önemli kısıtlardan biri olan işletme sermayesi ihtiyacının tespiti ve farklı senaryolarla uzun vadeli planlamaların yapılması, diğer birimlerle koordinasyon içerisinde gerçekleştirilmektedir.

SCORING VE RİSK İZLEME

Kiralama ilişkisi süresi boyunca oluşabilecek riskleri minimize edebilmek için müşteri kredibilitesinin etkin bir şekilde değerlendirilmesi büyük önem taşımaktadır. Bu stratejik noktadan hareketle DRD Derindere, yıllar itibarıyla istikrarlı bir şekilde gelişen varlıklarını, yüksek müşteri penetrasyonu ve etkin satış kanalları yönetimi amacıyla kendi bünyesinde risk izleme ve kredi değerlendirme (scoring) sistemini hayata geçirmiştir. Söz konusu sistem ile müşteri kredibilitesi, geçmiş verilerin yanı sıra güncel piyasa hareketleri, sektörel gelişmeler gibi farklı kriterler açısından finansal analiz süreçlerinden geçirilmekte ve izlenmektedir.

YÜKSEK KREDİBİLİTE VE DEĞERLENDİRİLME NOTLARI

DRD Derindere, operasyonel filo kiralama sektöründe, bağımsız

denetimlerden geçerek finansal kredibilitesini uzun yıllardır objektif ve şeffaf olarak iş ortaklarına sunan öncü kuruluşların başında yer almaktadır. 2006 yılından beri bağımsız denetimden geçen Şirket, 2008 yılından itibaren de zorunluluğu olmadığı halde her üç ayda bir IFRS standartlarına göre bağımsız denetim yaptırmaktadır. DRD, finansal verilerin yanı sıra, sektörü doğru analiz edebilmek için gereken operasyonel göstergelerini de bağımsız denetimden geçirmektedir. İkinci el satış performansından, kira borç karşılama oranına kadar birçok operasyonel gösterge denetim raporunun içerisinde yer almaktadır.

Yurt içindeki banka ve finansal kuruluşlar nezdinde 2011 yılı itibarıyla toplam 250 milyon Euro seviyesinde kredi limiti bulunan DRD Derindere Filo Kiralama, yurt içinin yanı sıra yabancı piyasalarda da yüksek kredibiliteye sahiptir. Marka, 2007 yılı itibarıyla kullanmış olduğu 110 milyon USD

tutarındaki sendikasyon kredisi ile bir Türk şirketi tarafından kategorisinde gerçekleştirilen en büyük ve uzun vadeli finansman değeriyle Islamic Finance tarafından "Deal of the Year" ödülünü almıştır.

JCR EURASIA RATING DEĞERLENDİRMESİ

DRD Derindere, Japonya Maliye Bakanlığı tarafından yetkilendirilerek uluslararası alanda faaliyet gösteren derecelendirme kuruluşu JCR Eurasia Rating tarafından gerçekleştirilen değerlendirmede "yatırım yapılabilir" seviyede değerlendirilen ilk ve en büyük yerli sermayeli operasyonel filo kiralama şirketi olma başarısı göstermiştir. JCR Eurasia Rating, DRD Derindere Filo Kiralama'yı "BBB-" gibi sektör ortalamalarının üzerinde olumlu olarak değerlendirirken, görünümünü ise "Stabil" olarak değerlendirmiştir.

ŞÜPHELİ ALACAK ORANI VE ORTALAMA TAHSİLÂT SÜRELERİNİN GELİŞİMİ

DRD Derindere Filo Kiralama'nın operasyonel filo kiralama faaliyetinden doğan üç yıllık kira bedeli tahsilâtları içerisinde şüpheli duruma düşmüş kira alacağı oranı sadece %0,4'tür. Bu durum, Şirket'in finansal analiz standartları çerçevesinde gerçekleştirilen müşteri değerlendirme sisteminin (scoring) etkinliğini açıkça ortaya koymaktadır.

	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Üç yıllık Kira Alacağı (Bin TL)	526.906	485.652	405.022	289.953	182.066	146.552
Şüpheli Alacak Tutarı (Bin TL)	2.395	2.128	1.776	808	491	366
Şüpheli Alacak Oranı (%)	0,45	0,44	0,44	0,28	0,27	0,25
Ortalama Tahsil Süresi (Gün)	9	9	9	9	11	17

Kaynak: PWC Denetim Raporu, Not: 4

OPERASYON HARİTASI

TÜRKİYE GENELİNDE YÜKSEK KALİTE STANDARTLARINDA HİZMET SUNAN DRD DERİNDERE, 2011 YILINDA HİZMET AĞINA YÖNELİK YATIRIMLARINI SÜRDÜRÜMÜŞTÜR.

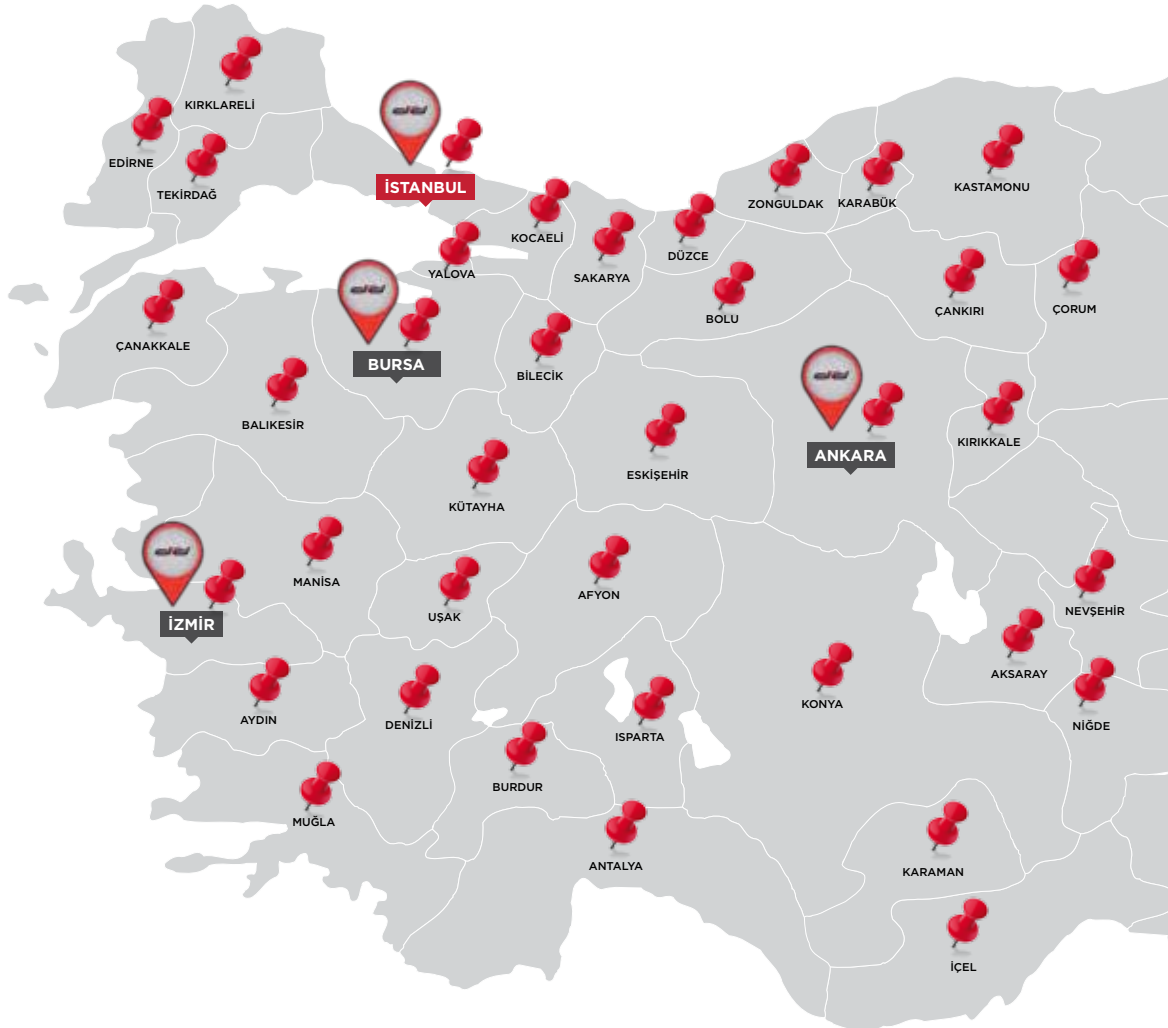
DRD Derindere, sunulan ürün ve hizmetler kadar; bu ürün ve hizmetlerin ülke genelinde yaygın bir coğrafyada, aynı kurumsal standartlarda sunulmasının önemiyle operasyon haritasını geliştirmektedir.

Şirket, İstanbul Anadolu, Ankara, İzmir, Bursa ve Adana'da yer alan 5 Bölge

Satış Müdürlüğü ve Türkiye genelinde yaygın 800 adede varan servis noktası ile müşterilerine hizmet sunmaktadır. DRD Derindere, kurumsal yapılanma stratejileri çerçevesinde yatırımlarına 2012 yılında da devam ederek İzmit, Kayseri, Gaziantep ve Konya illerinde Bölge Satış Müdürlükleri, satış sonrası hizmetler alanında ise marka

standartlarını sağlayan yeni hizmet noktaları açmayı hedeflemektedir.

Şirket, bu yatırımlarla sadece büyük illerde değil ülke genelinde her noktada müşterilerine etkin şekilde hizmet sunan ve bu niteliği ile sektörde örnek teşkil eden bir nokta konumundadır.





BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ

- İSTANBUL GENEL MÜDÜRLÜK
- ANKARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
- BURSA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
- İZMİR BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
- ADANA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
- İSTANBUL ANADOLU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ



BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ



ANLAŞMALI SERVİS NOKTALARI



SEKTÖREL GELİŞMELER

ÜLKEMİZDE FİLO KAVRAMI İÇERİSİNDE DEĞERLENDİRİLEN TOPLAM ARAÇ SAYISININ 1,8 MİLYON ADEDİ AŞTIĞI TAHMİN EDİLMEKTEDİR.



SON YILLARDA HIZLA ÖNE ÇIKAN İŞ KOLU

Gelişmiş ülkelerde büyük bir iş hacmine sahip olan operasyonel filo kiralama sektörü, ülkemizde sahip olduğu büyük potansiyelin ve her geçen gün sektöre giren çok sayıda oyuncunun etkisiyle son yıllarda hızla öne çıkan iş kollarından biri haline gelmiştir.

Uluslararası stratejik ve finansal yatırımcıların Türkiye operasyonel filo kiralama pazarına yönelik artan ilgisi ve şirket birleşmeleri, sektörün dinamik yapısını gözler önüne sermektedir.

Türkiye’de araç kiralama pazarının bugüne gelişi 1960’lı yıllara dayanmaktadır. 1990’lı yılların ortalarına kadar sezonluk ya da kısa

vadeli kiralama yapısıyla devam eden sektör, bu tarihten itibaren ise dünya genelinde olduğu gibi ülkemizde de operasyonel filo kiralama sektörü adını alarak günümüzde görünen işleyiş yapısına dönüşmeye başlamıştır. Operasyonel Filo Kiralama sektörü 2011 itibarıyla tüm Türkiye’de 140 bin adet otomobili kiralama yöntemiyle yollara çıkarmaktadır. 5 milyar TL aktif büyüklüğe ulaşan sektör, önümüzdeki 5 yıl boyunca yıllık %15 büyüme oranıyla 5’inci yılsonunda 2 katı büyüklüğü hedeflemektedir. Sektörün sahip olduğu büyük potansiyel sayesinde Türkiye, yabancı yatırımcıların ilgi odağı konumundadır. 2015 yılında Türkiye’de operasyonel filo kiralama sektörünün adetsel büyüklüğünün 200-250 bin adet seviyelerine erişeceği öngörülmektedir.

OPERASYONEL FİLO KİRALAMA SEKTÖRÜNÜN TAŞIDIĞI BÜYÜK POTANSİYEL

Türkiye’de, ticari firma mülkiyetinde “filo” olarak değerlendirilen araç sayısının toplamda 1,8 milyon adedi aştığı tahmin edilmektedir. 2011 yılsonu itibarıyla 140 bin araçlık bir büyüklüğe ulaşan operasyonel filo kiralama sektörü ise kurumsal filo pazarından ancak %7 gibi nispeten düşük bir pay almaktadır. Bu oranın Avrupa ülkelerinde %20 düzeyinde seyrettiği düşünüldüğünde, operasyonel filo kiralama sektörünün Türkiye’de henüz gelişme aşamasında olduğu ve önünde değerlendirilebilecek büyük bir potansiyelin bulunduğu görülmektedir.

TÜRKİYE’DE OPERASYONEL FİLO KİRALAMA SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİ*

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Sektör Araç Sayısı	80.000	130.000	135.000	111.000	120.000	140.000

* TOKKDER’den derlenen tahmini rakamlardır.

Operasyonel filo kiralama sektörü yapısı itibarıyla farklı sektörlerle sürekli etkileşim içerisinde. Bu çerçevede sektörü, ana faaliyet alanları olan otomotiv ve finans sektörünün yanı sıra müşterileri açısından da değerlendirmek mümkündür.

OTOMOTİV SEKTÖRÜ AÇISINDAN

Operasyonel filo kiralama sektörü sahip olduğu büyük hacimle otomotiv markalarının ürünlerinin yaygınlaştırılmasına, görünürlüğüne ve dolayısıyla bilinirliğine önemli katkılar sağlamaktadır. Belirli dönemlerde sektörün beklenti ve ihtiyaçlarını fiyat, donanım, tedarik sürekliliği, satış sonrası hizmetler yaygınlığı ve kalitesi açısından tam olarak karşılayabilen marka ve modeller, sektörde pazar paylarını artırmaktadır.

Oluşturduğu büyük hacimden dolayı otomotiv sektörü ile karşılıklı etkileşim halinde olan sektör, satış bacağındaki bu etkilerin yanı sıra satış sonrası hizmetler anlamında da önemli bir potansiyele sahiptir. Sektörün hizmet kalitesini yüksek seviyede sağlayabilmesi amacıyla bakım-onarım hizmetlerinde belirli kriterleri sağlayan servislerle çalışması, bu yönüyle de otomotiv sektörünün gelişimine destek sağlamaktadır. Ayrıca ortalama 140 bin adet seviyesindeki aracın akü, lastik, sarf malzeme gibi otomotiv yan sanayisine bu anlamda önemli bir kaldıraç etkisi bulunmaktadır. Bu yapıyla operasyonel filo kiralama sektöründe yaşanan gelişmelere paralel olarak günümüzde sadece araçların satın alım maliyetleri için değil; kullanım süresi boyunca oluşacak servis, yedek parça gibi işletim maliyetleri için de uzun süreli anlaşmaların yapılması gerekmektedir.

2011 yılı açısından operasyonel filo kiralama ve otomotiv sektörlerinin etkileşimi değerlendirildiğinde; sıfır km araç arzında yaşanan tedarik sıkıntıları, kiralama sektöründe talebin farklı marka ve modellere yönelmesine yol açmıştır.

BANKACILIK VE FİNANS SEKTÖRÜ AÇISINDAN

Araç yatırımlarının %100 yabancı kaynak finansmanı ile yapıldığı sektörde finans piyasasındaki gelişmeler ve fon kaynaklarına ulaşım son derece önemli etkenler arasındadır. Alternatif finansman kaynaklarının etkin olarak kullanılmadığı sektörde buna bağlı olarak kullanılan finansal ürünler de sınırlı kalmaktadır. Mevcut durumda proje finansmanı kredileri ile finanse edilen sektörde özellikle halka arz, bono ihracı ve sukuk gibi alternatif finansman ürünleri kullanımının gelişimiyle sektördeki firmalar için alternatif kaynak yaratılırken yeni yatırım olanakları sağlanacaktır. Operasyonel filo kiralama şirketlerinin yatırımlarını istikrarlı bir şekilde sürdürmeleri bankacılık ve finans kuruluşları nezdindeki kredibiliteleri ile doğru orantılıdır. Türkiye’de 90’lı yıllarda yapılanmaya başlayan, henüz genç bir sektör konumundaki operasyonel filo kiralama sektörü, iş modeli ve bu iş modeline bağlı olarak reel sektörlerden farklılık arz eden finansal verilerinin değerlendirilmesinde detaylı ve uzmanlığa dayalı bir analiz süreci gerektirmektedir. Bu anlamda finansal veriler değerlendirilirken mutlaka operasyonel verimlilik kriterleri ve nakit akım projeksiyonları ile birlikte değerlendirilmesi önem arz etmektedir.

MÜŞTERİ AÇISINDAN

Operasyonel filo kiralama sektörü ile çalışmayı tercih eden kuruluşlar, araçlarını kiralama yoluyla temin ederek finans kaynaklarını kendi işlerinde değerlendirmektedir. Kiralama süresi çerçevesinde aracın işletiminden oluşacak tüm operasyonel yükleri outsorce edebilmekte ve bu şekilde sağlıklı bütçeleme, etkin maliyet kontrolü, ana faaliyet alanı dışındaki maliyetlerden tasarruf ve mobilite sağlanmaktadır.

Türkiye’de operasyonel filo kiralama sektörünün gelişimi ile birlikte müşteriler nezdinde, yurt dışında olduğu gibi kiralama konusuna olan unsurun araçtan ziyade bir hizmet paketi olduğu algısı yerleşmeye başlamıştır. Müşteriler, konusunda uzman operasyonel filo kiralama şirketlerinin danışmanlığıyla iş modellerine en uygun araç alternatiflerini seçebilmekte ve satış sonrası süreçlerde etkin ve profesyonel bir hizmet olarak işlerinin sürekliliğini sağlamaktadır. Ölçek ekonomisi sayesinde operasyonel filo kiralama kuruluşlarının satış ve satış sonrası hizmetler alanında sahip olduğu maliyet avantajları, müşteriler için önemli bir katma değere dönüştürülmektedir.

AVRUPA ÜLKELERİ SEKTÖR İSTATİSTİKLERİ

AVRUPA ÜLKELERİNDE OPERASYONEL FİLO KİRALAMA SEKTÖRÜNÜN SAHİP OLDUĞU HACİM İNCELENDİĞİNDE ÜLKEMİZDEKİ MEVCUT POTANSİYELİN BÜYÜKLÜĞÜ ORTAYA ÇIKMAKTADIR.

Ülkeler	Nüfus (bin)	Kurumsal Filo& Ticari Araçlar	Operasyonel Filo Kiralama	Kurumsal Filo/ Nüfus (bin)	Operasyonel Kiralama Yaygınlığı (%)
 Macaristan	10.013	57.000	34.000	5,7	60
 İngiltere	62.041	3.530.000	1.730.000	56,9	49
 Lüksemburg	502	60.000	29.000	119,5	48
 Yunanistan	11.306	200.000	90.000	17,7	45
 Hollanda	16.609	1.450.000	610.000	87,3	42
 Portekiz	10.637	360.000	120.000	33,8	33
 İspanya	46.952	1.900.000	510.000	40,5	27
 Norveç	4.897	230.000	60.000	47,0	26
 Belçika	10.828	1.450.000	300.000	133,9	21
 İsveç	9.366	330.000	60.000	35,2	18
 Finlandiya	5.366	330.000	60.000	61,5	18
 İrlanda	4.459	170.000	30.000	38,1	18
 Fransa	65.447	7.100.000	1.100.000	108,5	15
 İsviçre	7.783	280.000	40.000	36,0	14
 Danimarka	5.540	460.000	60.000	83,0	13
 Almanya	81.758	4.950.000	630.000	60,5	13
 Polonya	38.167	1.050.000	130.000	27,5	12
 İtalya	60.340	5.600.000	500.000	92,8	9
 Avusturya	8.373	750.000	60.000	89,6	8
 Çek Cumhuriyeti	10.512	870.000	60.000	82,8	7
 Türkiye	74.724	1.872.000	140.000	25,1	7
Toplam Avrupa	545.620	32.999.000	6.343.000	60	19

OTOMOTİV İŞ KOLU

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDEKİ 42 YILLIK TECRÜBESİYLE DERİNDERE, UZUN YILLARDIR BU ALANDA LİDER KONUMUNU BAŞARIYLA SÜRDÜRMEKTEDİR.

DERİNDERE TOYOTA ARAÇ BAYİLİĞİ ARAÇ SATIŞ İSTATİSTİKLERİ

	2011	2010	2009
Derindere Toplam Araç Satışı	2.609	3.047	2.384
Bölge Toplam Araç Satışları	12.808	14.409	9.884
Türkiye Geneli Toplam Toyota Araç Satışı	37.523	40.016	24.887
Bölge Payı (%)	20	21	24
Türkiye Payı (%)	7	8	10

TOYOTA YETKİLİ SATIŞ VE SERVİS HİZMETİ

Derindere Turizm Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.'nin faaliyet gösterdiği bir başka alan ise Toyota Yetkili Satış ve Servis hizmetidir. 1970'li yıllardan bu yana otomotiv sektöründe faaliyet yürüten

Derindere Şirketler Grubu deneyiminden aldığı güçle Şirket, İstanbul-Zeytinburnu ve Samsun'da sahip olduğu iki adet yapılanmayla araç satışından satış sonrası hizmetlere kadar geniş bir alanda hizmet vermektedir. Ekim 2011 itibarıyla toplam şirket cirosunun %38'ini oluşturan bu iş kolunda, toplam 233

çalışan istihdam edilmektedir. DRD Derindere, operasyonel filo kiralama alanındaki öncü konumunu, otomotiv bayiliği alanında da koruyarak 14 yıldır Türkiye'nin en çok araç satan Toyota Yetkili satıcısı unvanını elinde bulundurmaktadır.



İNSAN KAYNAKLARI

İNSAN KAYNAĞINA VERDİĞİ ÖNEMLE BU ALANDA DÜZENLİ YATIRIMLAR YAPAN DRD DERİNDERE, ÇALIŞANLARINA UZUN VADELİ KARIYER OLANAKLARI SUNMAKTADIR.

DRD Derindere Filo Kiralama, insan kaynağına yapılan yatırımların bir unsuru olarak ölçülebilir performans yönetim sistemleri uygulayarak çalışanlarına uzun vadeli kariyer planlama olanakları sunmaktadır. Bireysel ve takım performansının artırılmasına yönelik uygulamalarıyla insan kaynağını etkin ve verimli yönetmeyi hedefleyen DRD Derindere, ölçülebilir ve tüm ekip üyelerine sürekli geribildirimlere dayanan şeffaf Performans Yönetimi Sistemi'yle çalışanlarının kurumsal hedeflerle uyumlu bir biçimde yetkinliklerinin artırılmasını hedeflemektedir. Bu sistemin birinci ayağını objektif esaslı ve iş hedeflerinin başarılanması temeline dayanan hedef bazlı performans değerlendirmesi, ikincisini ise iş hedeflerinin başarılanması için gerekli olan davranış standartlarının yer aldığı yetkinlik bazlı değerlendirme süreci oluşturmaktadır. Sistem dâhilinde yürütülen çalışmalar şunlardır:

- Kariyer ve Hedef Yönetimi,
- Yetkinlik Bazlı Eğitim Süreçleri,
- Performansa Dayalı Ödüllendirme.

ŞİRKET İÇİ VE DIŞI PROFESYONEL EĞİTİM OLANAKLARI

Çalışanlarının mesleki ve kişisel gelişimlerine büyük önem veren DRD Derindere Filo Kiralama, hem Şirket içinde hem de profesyonel eğitim kurumlarının desteğiyle çalışanlarına Şirket içi ve dışı profesyonel eğitim olanakları sunmaktadır. Yıllık bütçe çalışmalarını sırasında çalışanların önerileri ve ihtiyaçları doğrultusunda eğitim programlarını şekillendiren Şirket, yeni işe alınan çalışanlarını oryantasyon ve işbaşı eğitimine tabi tutmaktadır.

SÜREKLİ GELİŞEN ORGANİZASYON YAPISI

Organizasyon yapısına dâhil edilen yeni birimlerle istihdam çalışmalarına devam

eden DRD Derindere Filo Kiralama, 2011 yılsonu itibarıyla 156 çalışana sahiptir. 2008 yılından itibaren hızlı bir kurumsallaşma sürecine giren DRD Derindere, mevcut birimlerini insan kaynağı açısından güçlendirmenin yanında bünyesine yeni birimler eklemiştir. DRD Derindere Filo Kiralama, bu süreçte, Satış Birimi'ne bağlı olarak üç Bölge Müdürlüğü ve Müşteri Hizmetleri Birimini kurmuştur. Bunun yanında, Şirket'in denetim ve hukuksal takip faaliyetlerinin daha etkin bir biçimde yürütülmesi için Hukuk Müşavirliği, İç Denetim ve Süreç Geliştirme Birimleri organizasyon yapısına dâhil edilmiştir. Finansal iş süreçlerinin daha etkin bir biçimde yürütülmesi için ise Finansal Yönetim Birimi bünyesinde istihbarat, proje finansman, finansal planlama ve nakit yönetimi uzmanlık alanları oluşturulmuştur.

BÖLÜM	2007	2008	2009	2010	2011
Yönetim	2	3	3	3	3
Satış	12	12	13	13	32
Pazarlama ve Kurumsal İletişim	-	-	-	-	2
Müşteri İlişkileri	-	-	-	8	6
Satış Sonrası Hizmetler	36	35	43	47	48
Muhasebe	9	10	11	11	11
İdari İşler	5	12	13	13	14
Finansal Yönetim	2	6	6	8	9
Bütçe Planlama	3	5	4	4	4
Satınalma ve Satış Destek	6	7	7	10	10
İkinci El Satış	6	6	6	9	8
İnsan Kaynakları	1	1	2	3	4
Hukuk İşleri	-	1	1	2	2
İç Denetim ve Süreç Geliştirme	-	-	-	1	3
DRD Derindere Filo Kiralama Çalışan Sayısı	82	98	109	132	156

KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK

UZUN YILLARDIR TOPLUMSAL GELİŞİME KATKIDA BULUNULARAK EĞİTİM ALANINDA DEVAM EDEN SOSYAL SORUMLULUK FAALİYETLERİ 2011 YILINDA DA SÜRDÜRÜLMÜŞTÜR.



Derindere Grubu, 1990 yılından bu yana eğitim alanında sosyal sorumluluk faaliyetleri yürüterek Türkiye'nin toplumsal gelişimine katkıda bulunmaktadır. Türkiye'nin geleceği olarak gördüğü gençlerin eğitimlerine destek vererek 20 yılı aşkın süredir düzenli bir şekilde eğitim bursları veren Şirket, öğrencilere burs olanakları sağlamanın yanı sıra eğitim alanında okul ve öğrenci yurdu yatırımları

yapmaktadır. Derindere Şirketler Grubu kurucu üyesi Ömer Derindere, eğitim alanındaki hizmetlerinden dolayı 2009 yılında TBMM tarafından Onur Madalyası ile ödüllendirilmiştir.

2011 yılsonu itibarıyla Derindere Grubu burslarından yararlanan toplam 1.500 öğrenci üniversite eğitimini başarıyla tamamlamış; 1.000 öğrenci ise aktif olarak eğitim hayatlarına devam

etmektedir. Önümüzdeki dönemlerde de Derindere Grubu'nun eğitim alanında sürdürdüğü sosyal sorumluluk faaliyetleri tüm hızıyla devam edecektir.

DERİNDERE TURİZM OTOMOTİV

SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

31 ARALIK 2011 TARİHİ İTİBARIYLA

FİNANSAL TABLOLAR VE

BAĞIMSIZ DENETİM RAPORU

(İNGİLİZCE ASLINDAN TÜRKÇE'YE TERCÜME EDİLMİŞTİR)



İNGİLİZCE ASLINDAN TÜRKÇE'YE ÇEVİRİLMİŞ BAĞIMSIZ DENETİM RAPORU

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

1. Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin ("Şirket") 31 Aralık 2011 tarihli ilişikteki bilançosunu aynı tarihte sona eren yıla ait kapsamlı gelir tablosunu, özkaynak değişim tablosunu ve nakit akım tablosunu önemli muhasebe politikalarının özetini ve diğer dipnotlarını denetlemiş bulunuyoruz.

Finansal Tablolarla İlgili Olarak Şirket Yönetiminin Sorumluluğu

2. Şirket yönetimi finansal tabloların Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na uygun olarak hazırlanmasından ve doğru bir şekilde sunumundan sorumludur. Bu sorumluluk finansal tabloların hata veya hileden kaynaklanan önemli ölçüde yanlış düzenleme içermeyecek biçimde hazırlanmasını ve doğru olarak sunulmasını sağlamak amacıyla gerekli iç kontrol sisteminin tasarlanmasını uygulanmasını ve muhafaza edilmesini mevcut koşullar altında makul muhasebe tahminlerinin yapılmasını uygun muhasebe politikalarının seçilmesini ve uygulanmasını içermektedir.

Bağımsız Denetim Kuruluşunun Sorumluluğu

3. Sorumluluğumuz yaptığımız bağımsız denetime dayanarak finansal tablolar hakkında görüş bildirmektir. Denetim çalışmalarımız Uluslararası Denetim Standartları'na uygun olarak yapılmıştır. Bu standartlar etik ilkelere uyulmasını ve denetimin finansal tablolarda önemli bir hata bulunmadığı hususunda makul bir güvence sağlamak üzere planlanarak yürütülmesini gerektirmektedir.

Denetim finansal tablolardaki tutarlar ve açıklamalarla ilgili destekleyici kanıt toplamak amacıyla denetim tekniklerinin kullanılmasını içermektedir. Denetim tekniklerinin seçimi finansal tabloların hata veya hileden kaynaklanıp kaynaklanmadığı hususu da dahil olmak üzere önemli ölçüde yanlış düzenleme içerip içermediğine dair risk değerlendirmesini de kapsayacak şekilde denetçinin kanaatine göre yapılır. Bu risk değerlendirmesinde Şirket'in finansal tabloların hazırlanması ve doğru sunumu ile ilgili iç kontrol sistemi göz önünde bulundurulmakla birlikte amaç iç kontrol sisteminin etkinliği hakkında görüş vermek değil mevcut koşulların gerektirdiği denetim tekniklerini geliştirmektir. Denetim aynı zamanda Şirket yönetimi tarafından uygulanan muhasebe politikalarının uygunluğu ve yapılan muhasebe tahminlerinin makullüğünün yanında finansal tabloların genel sunuş şeklinin değerlendirilmesini de içermektedir.

Elde ettiğimiz denetim kanıtlarının görüşümüzün oluşturulmasına yeterli ve uygun bir dayanak oluşturduğuna inanıyoruz.

Görüş

4. Görüşümüze göre ilişikteki finansal tablolar tüm önemli taraflarıyla, Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin 31 Aralık 2011 tarihi itibarıyla finansal durumunu aynı tarihte sona eren yıla ait finansal performansını ve nakit akımlarını Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na uygun olarak doğru bir biçimde yansıtmaktadır.

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

Haluk Yalçın, SMMM
Sorumlu Ortak Başdenetçi

İstanbul, 29 Şubat 2012

DERİNDERE TURİZM OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

31 ARALIK TARİHLERİ İTİBARIYLA BİLANÇO

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe Türk Lirası ("TL") olarak ifade edilmiştir.)

	Dipnotlar	31 Aralık 2011	31 Aralık 2010
VARLIKLAR			
Dönen varlıklar:			
Nakit ve nakit benzerleri	6	37.678.708	51.911.225
Ticari alacaklar	7	12.561.182	7.650.245
İlişkili taraflardan alacaklar	8	4.238.810	18.777.029
Stoklar	9	20.175.672	33.223.100
Diğer dönen varlıklar	10	28.496.117	12.804.777
Dönen varlıklar toplamı		103.150.489	124.366.376
Duran varlıklar:			
Operasyonel kiralamada kullanılan varlıklar	11	433.689.716	353.852.776
Yatırım amaçlı gayrimenkuller	12	16.999.315	17.099.315
Maddi duran varlıklar	14	7.721.316	7.398.706
Maddi olmayan duran varlıklar	15	61.569	45.129
Diğer duran varlıklar	10	20.679.663	4.892.773
İştirakler	13	-	24.500
Duran varlıklar toplamı		479.151.579	383.313.199
Varlıklar toplamı		582.302.068	507.679.575

DERİNDERE TURİZM OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

31 ARALIK TARİHLERİ İTİBARIYLA BİLANÇO

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe Türk Lirası ("TL") olarak ifade edilmiştir.)

	Dipnotlar	31 Aralık 2011	31 Aralık 2010
YÜKÜMLÜLÜKLER VE ÖZKAYNAKLAR			
Kısa vadeli yükümlülükler:			
Alınan krediler	16	225.954.144	188.813.941
Ticari borçlar	17	31.846.012	29.005.948
İlişkili taraflara borçlar	8	1.506.058	3.112.428
Diğer kısa vadeli borçlar	19	12.212.443	30.196.188
Kısa vadeli yükümlülükler toplamı		271.518.657	251.128.505
Uzun vadeli yükümlülükler:			
Alınan krediler	16	237.743.067	182.223.260
Kıdem tazminatı yükümlülüğü	20	682.761	473.529
Ertelenmiş vergi yükümlülüğü, net	18	8.804.676	4.903.251
Uzun vadeli yükümlülükler toplamı		247.230.504	187.600.040
Yükümlülükler toplamı		518.749.161	438.728.545
Özkaynaklar:			
Sermaye	21	24.200.000	24.200.000
Sermaye düzeltmeleri	21	1.693.875	1.693.875
Toplam ödenmiş sermaye	21	25.893.875	25.893.875
Birikmiş kâr	22	37.659.032	43.057.155
Özkaynaklar toplamı		63.552.907	68.951.030
Yükümlülükler ve özkaynaklar toplamı		582.302.068	507.679.575
Taahhütler ve şarta bağlı yükümlülükler	29		

31 Aralık 2011 tarihi ve bu tarihte sona eren yıl itibarıyla hazırlanan finansal tablolar 29 Şubat 2012 tarihinde Yönetim Kurulu tarafından yayımlanmak üzere onaylanmıştır.

DERİNDERE TURİZM OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.**31 ARALIK TARİHİNDE SONA EREN YILLARA AİT
KAPSAMLI GELİR TABLOSU**

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe Türk Lirası (“TL”) olarak ifade edilmiştir.)

	Dipnotlar	31 Aralık 2011	31 Aralık 2010
Net satışlar	23	256.950.653	228.390.950
Satışların maliyeti	24	(162.975.289)	(156.347.451)
Brüt kâr		93.975.364	71.043.499
Pazarlama ve satış giderleri	25	(4.922.690)	(3.034.457)
Genel yönetim giderleri	26	(9.639.910)	(8.787.428)
Diğer faaliyet giderleri, net	27	(4.476.086)	3.190.592
Faaliyet kârı		74.936.678	63.412.207
Finansman giderleri, net	28	(65.133.811)	(37.632.360)
Vergi öncesi zarar		9.802.867	25.779.847
Vergi	18	(3.901.425)	(5.633.830)
Net dönem kârı/(zararı)		5.901.442	20.146.017
Diğer kapsamlı gelir		-	-
Toplam kapsamlı gelir		5.901.442	20.146.017

DERİNDERE TURİZM OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

31 ARALIK TARİHİNDE SONA EREN YILLARA AİT ÖZKAYNAK DEĞİŞİM TABLOSU

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe Türk Lirası (“TL”) olarak ifade edilmiştir.)

	Ödenmiş Sermaye		Toplam ödenmiş sermaye	Birikmiş kârlar	Özkaynaklar toplamı
	Sermaye	Sermaye düzeltilmeleri			
1 Ocak 2010 tarihindeki bakiyeler	24.200.000	1.693.875	25.893.875	22.911.138	48.805.013
Net dönem kârı	-	-	-	20.146.017	20.146.017
31 Aralık 2010 tarihindeki bakiyeler	24.200.000	1.693.875	25.893.875	43.057.155	68.951.030
1 Ocak 2011 tarihindeki bakiyeler	24.200.000	1.693.875	25.893.875	43.057.155	68.951.030
Kâr dağıtımı (Dipnot 8)	-	-	-	(11.299.565)	(11.299.565)
Net dönem kârı	-	-	-	5.901.442	5.901.442
31 Aralık 2011 tarihindeki bakiyeler	24.200.000	1.693.875	25.893.875	37.659.032	63.552.907

DERİNDERE TURİZM OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

31 ARALIK TARİHİNDE SONA EREN YILLARA AİT NAKİT AKIM TABLOSU

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe Türk Lirası ("TL") olarak ifade edilmiştir.)

	Dipnotlar	2011	2010
Faaliyetlerden sağlanan nakit akımları:			
Net dönem kâr		5.901.442	20.146.017
Net kâr ile işletme faaliyetlerinden sağlanan/(kullanılan) nakit girişlerinin mutabakatı için gerekli düzeltmeler:			
Vergi	18	3.901.425	5.633.830
Amortisman ve itfa payı	12, 14, 15	1.013.985	968.495
Operasyonel kiralama amortismanı	11	26.860.701	24.644.468
Faiz gideri	28	32.223.512	33.620.904
Kur farkı zararı, net	28	63.985.869	(9.732.371)
Kesin taahhüt, finansal riskten korunma hesabı/gerçeğe uygun değer riskinden korunma	10, 28	(32.266.395)	11.800.927
Şüpheli alacak karşılıkları	7, 27	495.668	331.145
Kıdem tazminatı yükümlülüğündeki değişim	20	209.232	837.703
Kullanılmamış izin hakkı karşılığı	19	157.282	(112.606)
Stok değer düşüklüğü karşılığı/(iptali)	9, 27	(1.175.555)	(1.178.219)
Maddi duran varlıklar ve operasyonel kiralama kullanılan varlıkların satış zararı	27	(2.350.137)	(1.919.816)
Döviz kurundaki değişimin nakit ve nakde eşdeğer varlıklar üzerindeki etkisi		(912.042)	199.189
İşletme varlık ve yükümlülüklerindeki değişiklik öncesi işletme faaliyetlerinden sağlanan nakit akımı			
		98.044.987	85.239.666
Bloke banka mevduatlarındaki net azalış/(artış)	6	2.280.028	8.007.576
Ticari alacaklardaki net artış	7	(5.406.605)	(2.567.216)
İlişkili taraflardan alacaklardaki net artış	8	14.538.219	(3.063.896)
Stoklardaki net (artış)/azalış	9	14.222.983	(5.948.342)
Diğer dönen ve duran varlıklardaki net (artış)/azalış	10	812.665	(385.360)
Ticari borçlardaki net artış	17	2.840.064	5.854.433
İlişkili taraflara borçlardaki net (azalış)/artış	8	(1.606.370)	(182.246)
Diğer kısa vadeli yükümlülüklerdeki net artış	19	(18.141.027)	7.808.049
Operasyonel kiralama yatırım harcamaları	11	(213.908.240)	(154.766.049)
Operasyonel kiralama kullanılan varlıkların satışından elde edilen nakit girişleri		109.577.353	114.599.973
İşletme faaliyetlerinden sağlanan/(faaliyetlerinde kullanılan) net nakit		3.254.057	54.596.788
Yatırım faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akımı:			
Yatırım harcamaları	12, 14, 15	(1.422.567)	(2.203.117)
Maddi duran varlık satışından elde edilen nakit girişleri		152.914	654.100
Yatırım faaliyetlerinde kullanılan net nakit		(1.269.653)	(1.549.017)
Finansman faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akımı:			
Alınan kredilerdeki artış/(azalış)		28.842.694	20.193.527
Nakit olmayan kâr dağıtımı	8	(11.299.565)	-
Ödenen faiz		(32.392.064)	(34.154.208)
Finansman faaliyetlerinde kullanılan net nakit		(14.848.935)	(13.960.681)
Döviz kurundaki değişimin nakit ve nakde eşdeğer varlıklar üzerindeki etkisi		912.042	(199.189)
Nakit ve nakit benzerlerindeki net artış		(12.864.532)	39.167.238
Nakit ve nakit benzerlerinin dönem başı bakiyesi	6	49.285.006	10.316.956
Nakit ve nakit benzerlerinin dönem sonu bakiyesi	6	37.332.516	49.285.006

Takip eden dipnotlar finansal tabloların tamamlayıcı parçasını oluştururlar.



DERİNDERE FİLO KİRALAMA

Genel M¼d¼rl¼k

Derindere Turizm San.ve Tic.A.Ş.

Sahil Yolu Abay Caddesi No:184

Zeytinburnu / İSTANBUL