

İŞ DÜNYASINDAN

DRD, YENİ İŞ MODELİ GELİŞTİRDİ



Filo kiralama, Ağustos 2018'de döviz kurlarında sert yükselişle patlak veren krizden en çok nasibini alan sektörlerden biri oldu. Sektörün araç parkı 360 binlerden 260 binlere geriledi. Bu süreçte bazı şirketler sektörden çıkmak zorunda kaldı, bazıları da finansal güçlükler yaşadı. Finansal zorluklar yaşayan şirketlerden biri olan DRD, bankalarla borç yapılandırma anlaşması imzalamasının yanında yeni geliştirdiği iş modelleriyle bu zorlukları atlama sürecinde. Geçen hafta bir araya geldiğimiz DRD Ticari Operasyonlar Direktörü Özgür Kara, DRD Filo Kiralama İcra Komitesi Başkanı Aytekinhan Yıldırıncı ve DRD Filo Kiralama Finansal Operasyonlar Direktörü Fatih Kazdal

yeni süreci anlattılar. Geçen yıl ağustos ayında 32 bin olan araç parkının bugün 28 bin 500'e gerilediğini söyleyen Özgür Kara buna rağmen, sektördeki daralma daha sert olunca pazar payı kazandıklarını anlattı. Sektörde yaşanan sorunlarla birlikte ikinci el kiralama modelini geliştirdiklerini ve 11 bin aracı ikinci el olarak kiraladıklarını anlatan Kara, sözlerine şöyle devam ediyor: "Böylece kiradan dönen araçlarımızı daha verimli değerlendiriyoruz ve ikinci kez kiralıyoruz. Bu sistemin de katkısıyla aylık 13,5 milyon Euro kira geliri elde ediyoruz. Bu sistemin yanında kiralama yerine filosunu satın alan şirketlere de filo yönetimi hizmeti sunacağız."



Kopaş Kozmetik, BebeD'or'u satın aldı

Kopaş Kozmetik, bebek beslenme ürünleri markası BebeD'or'u satın aldı. Kopaş, böylelikle, Dalin bebek saç ve cilt bakım ürünleri, GOON bebek bezleri, Humana bebek ve çocuk devam sütlerine ek olarak BebeD'or markası ile bebek beslenme araçları kategorisinde de faaliyet gösterecek.

Kopaş Kozmetik CEO'su Onur Özyurt, "Önümüzdeki dönemde, yurtiçinde şirket ya da marka satın alımları yoluyla büyürken, özellikle Asya'da yeni pazarlara açılmaya devam edeceğiz" diyor. Kopaş, Malezya ve Singapur'daki iki bölgesel temsilcilik ofisiyle altı Güneydoğu Asya ülkesinde faaliyet gösteriyor.



Onur Özyurt

Yüzde 100 büyüme hedefi koydu

Elektrik piyasasında sadece tedarikçi değil aynı zamanda kendini enerji çözüm ortağı olarak konumlandıran Kolen, 2015 yılından bu yana her yılı yüksek bir büyüme oranıyla kapatıyor. Şirket bu yılı da yüzde 100'ün üzerinde büyümeyle kapatmayı öngörüyor. Kolen Elektrik Genel Müdürü Kaya Uğur Karayurt,

abonelerine sadece elektrik tedarik eden değil, onlara aynı zamanda çözüm ortaklığı sunan bir şirket olarak sektörde teknolojik açılım dönemi başlattıklarını belirtiyor. Karayurt, "Döviz kurlarındaki artışa endeksli olarak yaşanan sıkıntılar karşısında sektörümüze, ülkemize olan güvenimizi hiç yitirmedik, mücadelemizden vazgeçmedik. Yılın bitimine sayılı günler kala, 1 milyar 700 milyon kilovatsaat enerjiyi abonelerimize sunacağımızı söyleyebiliriz" diyor.



Kaya Uğur Karayurt