

Güçlü iş modeli,  
Mükemmel müşteri deneyimi...

# İçindekiler

- 2 Kısaca DRD
- 3 2014 yılında DRD
- 4 Başlıca Göstergeler
- 8 Yönetim Kurulu'nun Mesajı
- 12 Genel Müdür'ün Mesajı
- 14 Sektörel Görünüm
- 18 2014 Yılı Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi
- 50 İştirakler
- 56 İşbirliklerimiz
- 58 Yönetim Kurulunun Yıllık Faaliyet Raporuna İlişkin  
Bağımsız Denetçi Raporu
- 60 31 Aralık 2014 Tarihi İtibarıyla Finansal Tablolar ve  
Bağımsız Denetçi Raporu





## **Güçlü iş modeli, mükemmel müşteri deneyimi...**

Arkasında deneyimli ve uzman profesyoneller, teknolojinin tüm olanaklarını hizmetlere yansıtan bir altyapı, kurumsal ve bireysel müşteri ihtiyaçlarına bire bir çözüm üretme yetkinliği ve genç modellerden oluşan bir araç parkı...

İşte DRD... İyi kurulmuş, kusursuz işleyen bir sistem... Hedefi, eşsiz bir müşteri deneyimi...

# Kısaca DRD

DRD, Derindere Grubu'nun otomotiv alanındakiengin deneyimini, profesyonel ekibinin bilgi birikimi ve vizyonuylabirleştirek güçlü temeller üzerinde yükselmektedir.

## Güçlü marka değeri, müşteri deneyimini yukarı taşıyan hizmet standartları

1998 yılında sektörünün öncüsü olarak operasyonel filo kiralama alanında faaliyet göstermeye başlayan DRD, Derindere Grubu'nun otomotiv alanındakiengin deneyimini, profesyonel ekibinin bilgi birikimi ve vizyonuylabirleştirek güçlü temeller üzerinde yükselmektedir.

Türkiye'nin "%100 yerli sermayeli en büyük operasyonel filo kiralama şirketi" konumunda olan DRD, 2014 yıl sonu itibarıyla pazarın %9,3'ünü temsil etmektedir.

DRD, 2014 yılıyla birlikte operasyonel filo kiralamanın yanı sıra, günlük araç kiralama ve uzun dönem bireysel araç kiralama alanlarında da hizmet vermeye başlamıştır.

2014 yıl sonu itibarıyla, 22.127 adetlik aktif araç filosu ve 3.757 adetlik müşteri portföyünün yanı sıra uluslararası kalite standartlarındaki hizmet altyapısı ve teknolojiyi müşteri konforuna dönüştürmedeki yetkinliğiyle paydaşları nezdinde saygın bir marka algısına sahiptir.

DRD, İstanbul Kağıthane'de yer alan Genel Müdürlüğü, 12 farklı lokasyondaki bölge müdürlükleri ve şubelerinin yanı sıra 1.200 adedi aşan servis noktasıyla her an müşterilerinin yanında olmanın gururunu yaşamaktadır.

Sürdürülebilirlik anlayışıyla da fark yaratan DRD, çevreye ve topluma katkı sunan projelerde yer alarak geleceğe yönelik somut katkısını ortaya koymaktadır.

## Sektörde farkı DRD yaratıyor.

- Sektörün en şeffaf firması: Tüm finansal bilgilerini faaliyet raporu ve web sitesi yoluyla açıklıyor. Aynı zamanda sektörde ilk ve tek faaliyet raporu yayımlayan şirket,
- Sektöründe ilk teminatsız tahvil ihracını yapan şirket,
- Sektörde iki kredi derecelendirme kuruluşu tarafından değerlendirilen tek şirket,
- Bireylere yönelik uzun dönem kiralamanın öncüsü,
- Sektörde araç değerliliği açısından ilk sırada,
- Pazarın en büyük müşteri portföyüne sahip şirketi.

## Sektördeki konum

2014



# %9,3

DRD, 2014 yıl sonu itibarıyla pazarın %9,3'ünü temsil etmektedir.

# 2014 yılında DRD

## Yeniliklerimizle 2014'e de damgamızı vurduk.

DRD, 2014 yılını teknolojik bir yapılanma yılı olarak tamamlamış; öncü ve yenilikçi kimliğiyle Türkiye'de birçok "ilk"i daha gerçekleştirmiştir.

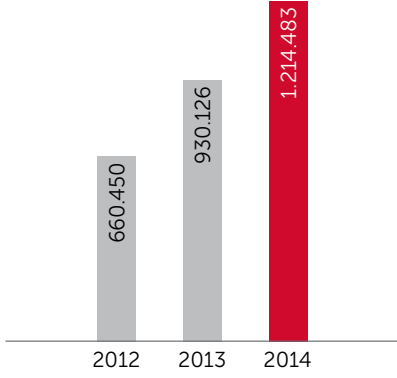
- Bireysel uzun dönem kiralama faaliyetlerine başlayarak aynı zamanda yeni bir iş kolu yaratmıştır. Bireylere operasyonel kiralamanın tüm avantajları HemenGazla.com dijital platformu üzerinden sunulmaktadır.
- Bireysel kiralamada günlük ve 1 yıla kadar kısa dönemli kiralama hizmetleri alanına da hızlı bir giriş yaparak profesyonel ekibi ve geniş yelpazeli araç seçenekleriyle müşteri deneyimine yeni bir boyut eklemiştir.
- Sektördeki en kapsamlı mobil aplikasyon olan DRDrive'ı hayata geçirmiş, müşterilerinin akıllı cep telefonları üzerinden acil durum ve kaza anlarındaki yardım başta olmak üzere, birçok hizmete kolayca erişimini sağlamıştır.
- Sektördeki en kapsamlı online raporlama modülünü devreye almış ve filo yöneticilerine, filolarına ait tüm detayları takip imkanı sunmuştur.

DRD, bilginin, teknolojinin ve vizyonunun önderliğinde kurumsal ve bireysel araç kiralama sektörlerinde en iyi uygulamaları hayata geçirmeye ve en iyi müşteri deneyimini sunmaya kararlıdır.

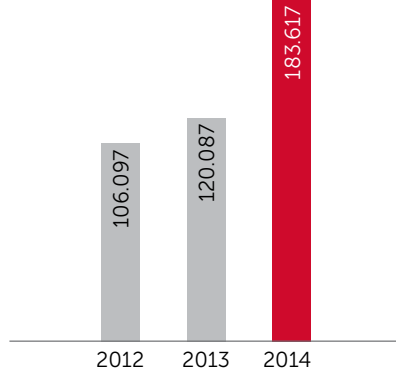


# Başlıca Göstergeler

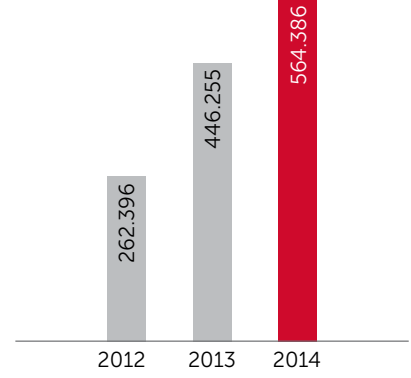
Toplam Aktifler (bin TL)



Özkaynaklar (bin TL)



Satışlar (bin TL)



## Filo Araç Sayısı

2014  
**22.127** adet

Büyüme oranı  
**%12,1**

## Filo Değeri

2014  
**1.335** milyon TL

Büyüme oranı  
**%27,4**

## Araç Yatırımları

2014  
**10.627** adet

Büyüme oranı  
**%21,5**

## Araç Yatırımları

2014  
**710** milyon TL

Büyüme oranı  
**%43,6**



Yüksek Verimlilik	2012	2013	2014
<b>OPERASYONEL KİRALAMA İŞ KOLU (bin TL)</b>			
Toplam Aktifler	660.450	930.126	1.214.483
Satışlar	262.396	446.255	564.386
Operasyonel Kâr	91.203	109.071	145.626
<b>OTOMOTİV İŞ KOLU (bin TL)</b>			
Toplam Aktifler	55.070	83.318	81.074
Satışlar	70.583	92.806	125.476
Operasyonel Kâr	-1.443	1.755	-3.084
<b>TÜM ŞİRKET (bin TL)</b>			
Toplam Aktifler	745.862	1.052.816	1.317.772
Satışlar	332.979	539.061	689.862
Özkaynaklar	106.097	120.087	183.617
Operasyonel Kâr	89.760	110.826	142.542
Net Kâr	42.494	16.341	65.927

Yüksek Performans	2012	2013	2014
<b>OPERASYONEL GÖSTERGELER</b>			
Filo Araç Sayısı	17.501	19.731	22.127
Toplam Yatırım Değeri (bin TL)	821.047	1.048.050	1.334.710
Araç Yatırımları (adet)	5.885	8.750	10.627
Araç Yatırımları (bin TL)	326.536	494.779	710.447
Filo Yaşı (ay)	18	17	17
Müşteri Portföyü (adet)	2.611	3.199	3.757

# Yönetim Kurulu



**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 Yıldırı**  
Yönetim Kurulu Başkan Vekili

1957 İstanbul doğumlu olan Aytekinhan Yıldırı, iş hayatına 1975 yılında Mobil Oil Türk A.Ş.'de başlamıştır. 1976-1998 yılları arasında Europcar'da görev yapan Yıldırı, 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 Yıldırı, 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.

# Yönetim Kurulu'nun Mesajı

Derindere Grubu ülkemizde özel sektör yatırımlarının düşüş gösterdiği 2014 yılında güçlü yatırımlar gerçekleştirmiştir.

## Küresel ekonomide taşlar yerine oturmadi.

Geride bıraktığımız 2014 yılını değerlendirirken öncelikle global anlamda ekonomik konjonktürü genel hatlarıyla değerlendirmek gerekiyor.

Dünya genelinde halen 2008 yılında gerçekleşen önemli ekonomik daralmanın etkileri sürerken, 2014 yılı farklı coğrafi bölgelerdeki ekonomik ve politik gelişmelerle zorlu bir yıl olarak karşımıza çıkmıştır.

ABD'de hızı artan ve istikrar kazanmaya başlayan büyümenin yanı sıra, düşen işsizlik oranları Fed'i yeni kararların eşiğine getirmiştir. 2014 yılı başından itibaren kademeli olarak azaltımların ardından Fed, Ekim ayında QE3 programını sonlandırmıştır.

ABD ekonomisindeki iyileşmenin devam etmesi paralelinde para politikasında normalleşme sürecine geçecek olan Fed, 2014 Aralık ayındaki son toplantısında Çin, Japonya gibi bazı ülkelerde düşük düzeyde kalan büyüme performanslarını dikkate alarak, daha temkinli ve kademeli faiz artırımına gideceği sinyalini vermiştir. Bu durum, gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye akımlarında öngörülen dalgalanmaların daha hafif yaşanması olasılığını güçlendirmektedir.

Euro Bölgesi'nde ise enflasyona ve iktisadi faaliyete yönelik endişelerin devam ettiği gözlenmektedir. Borç sorunu, deflasyon tehdidi ve yüksek işsizlik oranları Euro Bölgesi'ni tehdit eden başlıca konular olurken, bu görünüm ABD dolarının Euro karşısında değer kazanmasına neden olmaktadır. Ocak 2015 tarihinde Avrupa Merkez Bankası (ECB)'nin açıkladığı varlık alım programının önümüzdeki dönem için olumlu bir gelişme olması beklenmektedir.

## Ülkemiz için 2015 yılı önemli fırsatlar getiriyor.

Global pazarlardaki bu gelişmelerle kıyaslandığında ülkemizin iki önemli seçim sürecine rağmen 2014 yılında istikrarlı bir ekonomik dönem geçirdiğini gözlemlemekteyiz. Global kriz sırasında büyük ölçüde olumlu bir performans gösteren ülke ekonomimiz, 2014 yılında küresel olumsuzluklara bağlı olarak yavaşlamış olsa da, 2014 yılını %2,9 oranında büyüme ile tamamlamıştır.

Özellikle bölgesel siyasal gerilimlerin ve döviz kurlarındaki dalgalanmaların gündemi oluşturduğu 2014 yılı, ülkemiz açısından oldukça hareketli geçmiştir. TCMB'nin yüksek faiz ve sıkı likidite politikası, BDDK'nın krediler üzerinde kısıtlayıcı düzenlemeleriyle birleşerek tüketim harcamalarında gerilemeyi beraberinde getirmiş, cari açığı azaltıcı yönde uygulanan ekonomi politikalarının neticesinde iç ve dış talepteki dengelenme, dış ticaret açığının ve cari açığın gerilemesiyle sonuçlanmıştır. Petrol fiyatlarında 2014'ün sonunda yaşanan %50'ye yakın rekor düşüş de enerji ithalatındaki olumlu etkisiyle cari açığı gerilemeye destek vermiştir.

## Yönetim Kurulu'nun Mesajı

Ülke genelinde birçok yeni hizmet noktasında faaliyet göstermeye başlayan şirketimiz aynı zamanda birçok yenilikçi projeye de imza atarak sektördeki öncü kimliğini sürdürmüştür.

Ülke kredibilitelerinin 2015 görünümünü "istikrarlı" olarak değerlendiren Fitch Ratings, gelişmiş piyasaların notlarında istikrar gözlenirken, gelişmekte olan piyasaların notlarının baskılar ile karşı karşıya bulunduğunu açıklamıştır. Fitch Ratings buna karşın petrol fiyatlarındaki düşüşün gelişmekte olan piyasaların cari açık baskısını azaltacağına dikkat çekmiştir. Fitch Ratings, Türkiye için 2015 yılı ekonomik büyüme tahminini %3,3'e yükselttiğini açıklamıştır.

Öte yandan Türkiye'nin devraldığı G20 dönem başkanlığı ve 2015 yılında yürütülecek çalışmalar ile Türkiye'nin önünde önemli bir fırsat olduğuna da inanmaktayız.

**"Türkiye'nin En Büyük 500 Şirketi"**  
2014



# ilk 500

DRD, Capital ve Fortune dergileri tarafından gerçekleştirilen "Türkiye'nin En Büyük 500 Şirketi" listelerinde yer almayı sürdürmektedir.

Bu noktada önümüzdeki dönemlerin bir yandan ülkemizin uluslararası pazarlarda adından daha fazla söz ettirmesini sağlarken, diğer yandan DRD gibi sektörde ülkemizin öncü yerli sermayeli kuruluşları için daha geniş coğrafi bölgelerde global bir oyuncu olmak için önemli fırsatlar sunacağına inanıyoruz.

### **İstikrarlı gelişimimizi sürdürüyoruz.**

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 sürdürürken, uluslararası kredi derecelendirme kuruluşları nezdindeki yüksek kredibilitelerini de korumaktadır.

Şirketimiz, uluslararası derecelendirme kuruluşları Fitch Ratings ve JCR Eurasia Rating tarafından gerçekleştirilen derecelendirmelerde, yıllardır sürdürdüğü istikrarlı gelişim ile sektör ortalamalarının üzerinde notlar alarak "yatırım yapılabilir" kategoride değerlendirilmiştir.

2014 yılı grubumuz için önemli bir yatırım ve gelişim yılı olmuştur. Operasyonel kiralama iş kolunda uzun yıllardır faaliyet gösteren şirketimiz, sahip olduğu güçlü know how ile bireysel kiralama iş kolunda da önemli bir gelişim göstermiştir. Ülke genelinde birçok yeni hizmet noktasında faaliyet göstermeye başlayan şirketimiz aynı zamanda birçok yenilikçi projeye de imza atarak sektördeki öncü kimliğini sürdürmüştür. Markamızın farklı iş kollarında ortaya koyduğu performansla artık uluslararası arenalarda da adından sıkça söz ettiriyor olması bizler için ayrı bir gurur kaynağıdır.

#### **DMA - Derindere Motorlu Araçlar**

Kiralama alanında DRD markamızla sahip olduğumuz bu güçlü konum, Derindere Grubu olarak farklı iş kollarındaki yatırım ve gelişimle 2014 yılında istikrarlı bir şekilde sürdürülmüştür. Öncelikle sahip olduğu teknolojiyle dünya genelinde referans olarak kabul edilen %100 elektrikli araç markamız DMA, gerçekleştirilen yeni teknoloji yatırımlarıyla 400 km'lik bir menzil değerine ulaşırken, aynı zamanda araç içine entegre edilen şarj ünitesi teknolojisiyle de otomotiv sektörüne damga vurmuştur.

İstanbul Gürpınar'da yer alan üretim tesislerinin ardından 2014 yılında İTÜ Teknokent Ar-Ge Merkezi ve Zeytinburnu elektrikli araç konsept showroom yatırımlarını da tamamlayan markamız, geride bıraktığımız yıl içerisinde yolcu taşımacılığına yönelik ilk %100 ticari araç üretimini de gerçekleştirmiş; enerji depolama alanında da ürünlerini pazara sunmuştur.

#### **Derindere 2. El**

Şirketimiz bir diğer önemli yatırımını da 2. el otomotiv sektöründe gerçekleştirerek İstanbul Kuyumcukent'te yer alan açık artırma merkezinin yanı sıra Zeytinburnu'nda toplam 20.000 m<sup>2</sup> alan üzerine kurulu yeni 2. el araç alım satım merkezini Derindere 2. El çatısı altında faaliyete geçirmiştir.

#### **Hastane Derindere**

2014 yılı, bugüne kadar gerçekleştirdiği çeşitli proje ve faaliyetlerle toplumsal anlamda önemli katkılar sağlayan Derindere Grubu'nun yeni bir iş kolu olarak sağlık sektöründe Hastane Derindere markasıyla önemli yatırım yaptığı bir yıl olmuştur.

İstanbul Kağıthane'de 150 yatak kapasitesi ile tüm branşlarda ileri teknoloji ile donatılan gelişmiş tanı tedavi üniteleri ve modern tesisi ile 2015 yılında faaliyet göstermeye başlayacak Hastane Derindere, dijital hastane modeliyle sağlık sektörüne yeni bir boyut kazandırmayı amaçlamaktadır.

#### **DRD ile yarınlar güvenle bakıyoruz.**

Derindere Grubu'nun yarınlar güvenle bakabilmesi için en büyük yatırımı olan insan kaynağı alanında çalışanlarımıza, kariyerlerine yön verme ve sürekli gelişim yönünde her türlü desteği veriyoruz. Motivasyonu güçlü ve öğrenen bir organizasyon olarak, her biri sektöründe yarının daha güçlü oyuncusu olacak markalarımız için çalışıyoruz.

Yeni yatırımlarımızın yanı sıra grubumuzun lokomotif markası DRD ile 2014 yılında, profesyonel yönetim ekibimizin kılavuzluğunda imza attığımız performans tablosu ile gurur duyuyoruz. Takım çalışmasında kaydettikleri başarı kadar, bireysel boyutta da her bir DRD çalışanı bu ekibin bir ferdi olmanın gereklerini eksiksiz yerine getirmektedir.

DRD, 2015 ve sonrasında yeni hamleler ve yeni hedeflerle gelişmesine devam edecektir. Bu hedeflere birlikte ulaşacağımıza duyduğumuz inanç ile ekibimize, iş ortaklarımıza ve müşterilerimize, en içten teşekkürlerimizi sunarız.

Saygılarımızla,

Yönetim Kurulu

# Genel Müdür'ün Mesajı

2014 yılı itibarıyla geldiğimiz noktada DRD, sektörün bugününü ve geleceğini şekillendiren adımları atan güçlü bir oyuncudur.



**İlky Ersoy**  
Genel Müdür

1969 Kayseri doğumlu olan İlky Ersoy, iş hayatına 1991 yılında Garanti Bankası'nda başlamıştır. Garanti Bankası bünyesinde 2007 yılına kadar çeşitli görevler alan Ersoy, 2007 yılı itibarıyla DRD Filo Kiralama şirketinde görevine başlamıştır.

2010 yılından bu yana DRD Filo Kiralama şirketinde Genel Müdür olarak görev alan Ersoy, 2012-2015 yılları arasında da TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlenmiş olup, halen DRD bünyesindeki göreviyle eş zamanlı olarak Rusya'da faaliyet gösteren Intermak Auto Leasing şirketinde Yönetim Kurulu Üyesi görevini sürdürmektedir.

### **DRD: Yükselen değer**

1970'li yıllardan bu yana otomotiv sektöründe varlığını sürdürmekte olan Derindere Grubu'nu operasyonel kiralama sektöründe 16 yıldır başarıyla temsil eden DRD, ülkemizde sektörün gelişimine öncülük etmiştir. Bu süreçte şirketimizi uluslararası düzeyde şeffaf ve küresel bir şirkette olması gereken çalışma prensipleriyle donatmaya çalışırken, teknolojiye, yenilikçi projelere ve kaliteli insan kaynağına yönelik yatırımlarımızı istikrarlı bir şekilde sürdürdük. Kurumsal değerlerimiz ve iş prensiplerimizle itibar ve güvenimizi pekiştirdik. İlişkilerimizi çok iyi yönettik, müşteriye her zaman yakın olduğumuz yaygın hizmet ağıımız ve hizmet standartlarımızla hizmet tabanımızı güçlendirdik.

2014 yılı itibarıyla geldiğimiz noktada DRD, sektörün bugününü ve geleceğini şekillendiren adımları atan, güçlü bir oyuncudur. Öncü ve yenilikçi kimliğimizin yanı sıra bilgi birikimimizin vizyonumuzla birlikteliği, sektöre yön veren "benchmark" niteliğindeki hizmetlerimizi hayata geçirmemize olanak tanımaktadır. Müşteri odağımızı daha da ileri taşıyarak operasyonel filo kiralamanın yanı sıra, günlük araç kiralama ve uzun dönem bireysel araç kiralama alanlarında attığımız adımlar sektöre farklı bir boyut getirmektedir. DRD, operasyonel kiralama, uzun dönem bireysel kiralama ve günlük kiralamadan oluşan güçlü bir hizmet karmasıyla müşterilerine ulaştığı 2014 yılında, aktif toplamını %31 artışla 1,2 milyar TL seviyesine, toplam özkaynaklarını %53 artışla 183 milyon TL seviyesine çıkarmıştır.

2014 yıl sonu itibarıyla 564 milyon TL'lik bir ciro gerçekleştiren DRD, verimliliğini ve operasyonel kârlılığını geliştirmeyi sürdürmüş, vergi öncesi kârını 84 milyon TL seviyesine yükselterek sektörün en kârlı şirketleri arasında yer almıştır.

Sağlam mali yapısını koruyan şirketimiz, kredibilitelerini ve fon kaynaklarına ulaşma kabiliyetini 2014 yılında pekiştirmiştir. Sektörünün ilk teminatsız tahvil ihracına imza atan DRD, planlanandan %40 fazla talep alarak süreci tamamlamıştır. Vizyonumuza paralel olarak attığımız bu adım, önümüzdeki dönem için sermaye piyasalarından fon tedariği açısından bize güven vermiştir.

**Bireysel uzun dönem kiralama sektörde bir devrimdir.** Türkiye'nin neresinde olursa olsun, müşterilerimizin yola çıkış amaçlarından asla geri kalmamalarını hedefleyen markamız, sahip olduğu operasyonel yetkinliği artık sadece ticari kurum ve kuruluşlarla sınırlandırmayarak, bireysel kullanıcıların da hizmetine sunmak üzere önemli bir atılımı gerçekleştirmiştir.

Dünya geneline baktığımızda sektörde kurumsal büyüklüklerin sınırlı olduğunu; buna karşın bireysel büyüklüklerin daha çok hacim yarattığını görüyoruz. Bu potansiyeli değerlendirmek ve yeni bir iş kolu ile geleceğe yön vermek adına bireysel uzun dönem kiralama faaliyetlerine başlamış bulunuyoruz.

Kiralama sektöründe bireysel müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik hazırlanan, inovatif ve kullanım kolaylığı sağlayan hizmet kanalımız "HemenGazla.com", otomotiv dünyasında bireysel, orta ve uzun vadeli çözümler sunan bir dijital platform olarak tasarlanmıştır. "HemenGazla.com" platformumuz, bu anlamda sahip olduğu kapsam ve teknolojik altyapıyla, sektörde bir ilk olarak, bireylerin hayal ettikleri araca ulaşabilmeleri için önemli bir alternatif kanal yaratmakta ve aynı zamanda bireylere araçla birlikte kapsamlı bir operasyonel hizmetler bütünü de sunmaktadır.

## Genel Müdür'ün Mesajı

Mali yapımızın gücünü korumak, hizmet altyapımızı ve dağıtım kanallarımızı daha da güçlendirmek, inovasyon kabiliyetimizle farklı ürünler geliştirmek, hizmet kalitemizle müşteri bağlılığını artırmak vizyonumuzun en temel yapı taşlarındandır.

### **Sadece büyük şehirlerde değil Türkiye'nin her noktasında varız.**

DRD Araç Kiralama markasıyla günlük kiralama alanında da faaliyet göstermeye başladığımız ilk yılın operasyonel sonuçları filo kiralama olduğu gibi, yaygın bir yapıda, sadece İstanbul'da değil tüm Türkiye'de faaliyet gösterdiğimiz ve geniş bir müşteri tabanına hitap ettiğimizi ortaya koymuştur.

2014 yılında DRD, İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Konya, Kayseri gibi büyük şehirlerin yanı sıra Çeşme, Bodrum, Dalaman, Marmaris, Antalya gibi önemli tatil beldelerinde de 13 noktada hizmet vermeye başlamıştır.

DRD, hizmet noktalarının yanı sıra web sitemiz, sosyal medya kanallarımız ve çağrı merkezimiz üzerinden de pazarda önemli bir hacme ulaşmıştır.

Kiralamaya olan ilginin giderek artması ve bireysel anlamda sahip olduğumuz potansiyel müşteri grupları, günlük kiralamanın markamız ve sektör nezdinde hızla gelişmesine önemli faydalar sağlayacaktır.

### **Teknolojiyi mükemmel müşteri deneyimi için kullanıyoruz.**

Teknolojik altyapı yatırımlarımızla müşteri odaklılığına önem veren bir şirket olarak, yaptığımız yatırımlarla hız ve kalite açısından yüksek olan müşteri memnuniyetini daha da artırmayı hedefliyoruz. Bu nedenle tüm sosyal ağları aktif olarak kullanıyor, müşterilerimizin erişimlerini kolaylaştıracak çözümler üretiyoruz. Facebook, Twitter, LinkedIn, Youtube, Instagram gibi sosyal ağlar üzerinden iletişim kuruyoruz. Bu mecralarda özel kampanyalar, çekilişler ve duyurular gerçekleştirilerek araç kiralama pazarının kullanıcılarından önemli bir kesime ulaşılmıştır.

### **Hedef**

5 yıllık stratejik plan



# 50 bin

DRD, 50 bin araçlık bir filo büyüklüğü, 3 milyar TL seviyesinde aktif toplamı ile Avrupa çapında bir şirket olmayı hedeflemektedir.



Bütünüyle yenilediğimiz hizmet altyapısıyla yeni web sitemiz dışında, filo yöneticilerine diledikleri zaman, diledikleri yerden filolarına ilişkin tüm veri ve raporlara erişim imkanı sağlayan online raporlama modülü; araç kullanıcılarımıza çok büyük faydalar sağlayan iOS/Android bazlı yol yardım, kaza ve servis mobil uygulamalarımızı kapsayan DRDrive ile satış sonrası hizmetlerde de büyük bir açılım yaptık.

Müşteri memnuniyeti ilkimiz kapsamında gerçekleştirdiğimiz bu uygulamalarla filo yöneticilerinin yanı sıra nihai kullanıcıların da hayatını kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Müşteri memnuniyetimizi daha üst noktalara taşıyabilmek adına bu konuda da önemli CRM projelerine imza atmaya devam ediyoruz.

#### **Sektörle beraber daha ileriye...**

Ülkemizde operasyonel kiralama sektörü yüksek potansiyeliyle hızla büyümektedir. DRD, sektörün lider ve standart oluşturan öncü kuruluşu konumuyla sektörden daha hızlı büyüyen ve gelişen şirket olma özelliğini önümüzdeki dönemlerde de koruyacaktır.

Mali yapımızın gücünü korumak, hizmet altyapımızı ve dağıtım kanallarımızı daha da güçlendirmek, inovasyon kabiliyetimizle farklı ürünler geliştirmek, hizmet kalitemizle müşteri bağlılığını artırmak, vizyonumuzun en temel yapı taşlarındandır.

DRD, 5 yıllık stratejik planında, 50 bin araçlık bir filo büyüklüğü, 3 milyar TL seviyesinde bir aktif toplamı ve 15 bin adetlik kurumsal ve bireysel uzun dönem müşteri portföyü ile Avrupa çapında bir şirket olmayı hedeflemektedir.

Teknolojiye ve insana verdiğimiz önemle attığımız her adımda rekabeti de kendi kuralları çerçevesinde ve hep daha ileriye taşıyarak, hem sektörümüze hem de ülkemize değer katan bir şirket olmayı sürdürmeye kararlıyız.

DRD ailesi olarak yaptıklarımızdan çok, yapacaklarımız için büyük heyecan duyuyor ve daha önemlisi buna inanıyoruz. Yeni başarı ve heyecanları paylaşacağımız ekibimize, iş ortaklarımıza ve müşterilerimize bizimle birlikte oldukları için teşekkürlerimi sunarım.

Saygılarımla,



İlky Ersoy  
Genel Müdür

# Sektörel Görünüm

Türk otomotiv sektörüne yüksek oranda talep yaratan filo kiralama sektöründe 2014 yılında 103.444 adetlik araç yatırımı gerçekleştirilmiştir.

TOKKDER tarafından açıklanan operasyonel kiralama sektörü değerlendirmelerine göre, ülkemizde 2014 yıl sonu itibarıyla operasyonel kiralama pazarının %14,3 artışla 237 bin adet seviyesine ulaştığı görülmektedir.

Artış hızının bir önceki yıla göre gerilemesinde, yüksek faiz oranları ve kredilere getirilen sınırlamanın baskısı sonucunda oluşan iç talep daralmasının otomotiv sektörüne yansımaları etkili olmuştur.

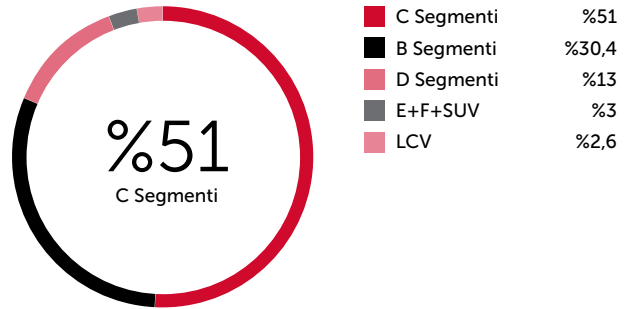
Sektör, 2014 yıl sonu itibarıyla 33.116 (2013: 26.189) adetlik müşteri portföyüne ulaşmış ve 2011 yılından bu yana 3 katına yakın büyüme sergilemiştir. Bu veri, ülkemizde çok uluslu ve büyük yerel şirketlerin yanı sıra küçük ve orta ölçekli işletmelerin de artık araç filolarını operasyonel kiralama yönetimini tercih ederek oluşturduklarına işaret etmektedir.

Türk otomotiv sektörüne yüksek oranda talep yaratan filo kiralama sektöründe 2014 yılında 103.444 adetlik araç yatırımı gerçekleştirilmiştir. Sektörün 0 km araç

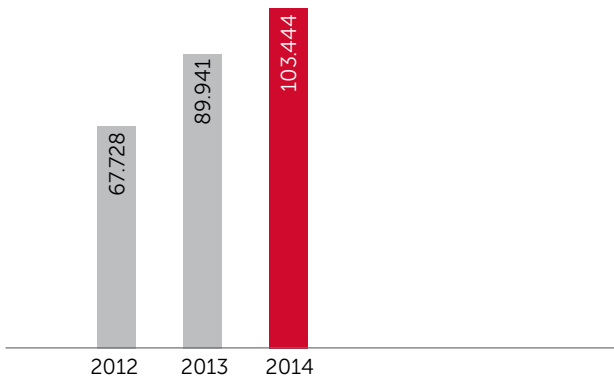
yatırım tutarı 2014 yılında 7 milyar TL seviyesine çıkarken, binek otomobil pazarında sahip olduğu alım payı ise %13,5'ten %16,4'e yükselmiştir.

2014 yılında operasyonel kiralama kapsamında satılan 2. el araç adedi 73.735 olmuştur. (2013: 55.050)

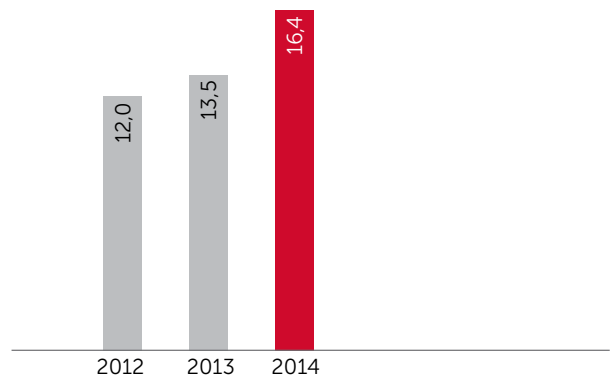
Filo Kiralama Sektörü - Filo Segment Dağılımı



Sektör Geneli Toplam 0 km Araç Alım Adedi



0 km Araç Alımlarındaki Sektör Payı (%)



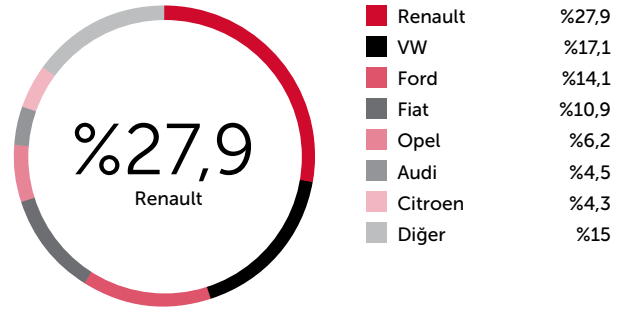
Yıllar itibarıyla ülke ekonomik büyüme hızının üzerinde bir ivmeyle büyüyen operasyonel kiralama sektörünün, ödenen katma değer vergisi, motorlu taşıtlar vergisi ve özel tüketim vergisi hacmi açısından değerlendirildiğinde, 2014 yılında 3,3 milyar TL tutarında vergi katkısı sağladığı görülmektedir.

Türkiye’de operasyonel kiralama sektörünün gelişimiyle birlikte müşteriler nezdinde, kiralamaya konu olan unsurun araçtan ziyade bir hizmet paketi olduğu konusundaki bilinç hızla artmaktadır. Müşteriler, konusunda uzman operasyonel kiralama şirketlerinin danışmanlığında iş modellerine en uygun araç alternatiflerini seçebilmekte ve satış sonrası süreçlerde etkin ve profesyonel bir hizmet alarak işlerinin sürekliliğini sağlamaktadır.

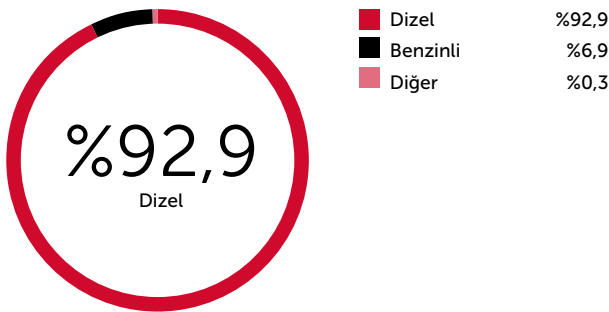
Bu olumlu gelişime karşın, çeşitli ülkelerdeki verilerle karşılaştırıldığında kişi başına düşen araç sayısı olarak Türkiye’nin oldukça geride yer aldığı görülmektedir. Ülkemizde halen operasyonel kiralama alanında her 1.000 kişiye düşen araç sayısının ancak 150-200 araç seviyesinde kaldığı; 2 milyon adet civarındaki kurumsal araç parkının ancak 1/8’inin operasyonel kiralama sektörünü temsil ettiği izlenmektedir.

Avrupa’da Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya gibi gelişmiş pazarlara bakıldığında, operasyonel kiralama alanında her 1.000 kişiye düşen araç sayısının, 500 ve daha yüksek adetlerde olduğu gözlemlenmektedir. Bu noktada ülkemizin ekonomik ve coğrafik koşulları ile nüfusumuzun demografik özellikleri göz önüne alındığında, sektörün ülkemizde ne denli büyük bir gelişim potansiyeline sahip olduğu kolaylıkla öngörülebilmektedir.

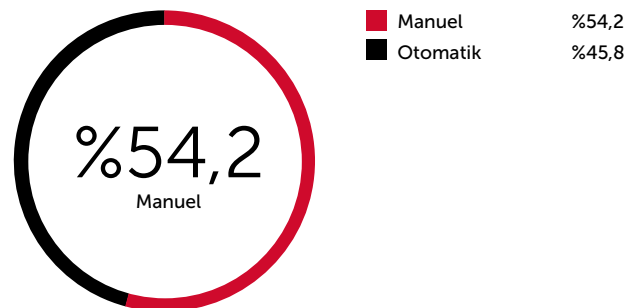
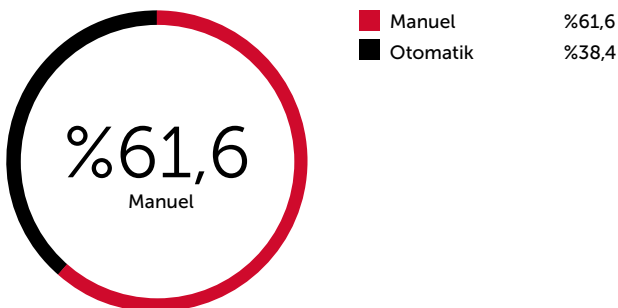
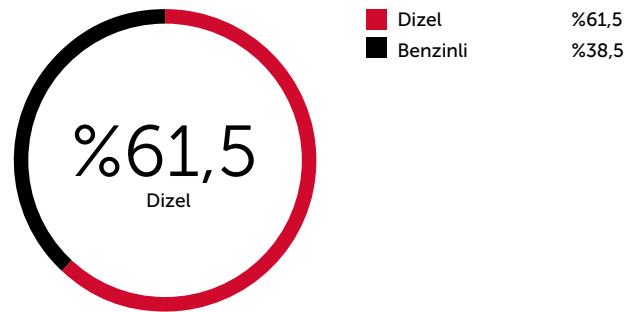
#### Filo Kiralama Sektörü - Filo Marka Karması



#### Filo Kiralama Sektörü - Filo Araç Özellikleri



#### Otomotiv Sektörü - Araç Özellikleri



# 564

DRD'NİN 2014 YILI TOPLAM SATIŞLARI BİR ÖNCEKİ YILA GÖRE %26'LIK GÜÇLÜ BİR BÜYÜME GÖSTEREREK 564 MİLYON TL'YE ULAŞMIŞTIR.

## Sektörde tek

DRD, FAALİYET GÖSTERDİĞİ SEKTÖRDE İKİ FARKLI ULUSLARARASI KREDİ DERECELENDİRME KURULUŞUNDAN (JCR VE FİTCH) RATING ALAN TEK ŞİRKETTİR.

## Sektörde

### ilk

DRD 2014 YILINDA, TÜRKİYE'DE FİLO KİRALAMA SEKTÖRÜNDEKİ İLK TEMİNATSIZ TAHVİL İHRACINI GERÇEKLEŞTİRMİŞTİR.

# %24

2014 YILINDA DRD, FAVÖK'ÜNÜ  
%24 ARTIŞLA 182 MİLYON TL  
SEVİYESİNE YÜKSELTEREK İŞ  
VERİMLİLİĞİNİ VE OPERASYONEL  
KÂRLİLİĞİNİ İSTİKRARLI BİR  
ŞEKİLDE GELİŞTİRMİŞTİR.



# 2014 Yılı Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi

DRD, 2014 yılında operasyonel filo kiralama, uzun dönem bireysel kiralama ve günlük kiralama olarak üçlü hizmet sunumuyla daha da güçlenmiş ve hacimlerini artırmıştır.



## Özkaynak artışı

2014

# %53

DRD'nin toplam özkaynakları 2014 yılında %53 artışla 183 milyon TL seviyesine yükselmiştir.



DRD 2014 yılında da başarılı performansı ile hedeflerini gerçekleştirmiştir.

DRD, operasyonel kiralama, uzun dönem bireysel kiralama ve günlük kiralama olarak üçlü hizmet sunumuyla daha da güçlendiği ve hacimlerini artırdığı 2014 yılında, aktif toplamını %31 artışla 1,2 milyar TL seviyesine, toplam özkaynaklarını %53 artışla 183 milyon TL seviyesine yükseltmiştir.

2014 yıl sonu itibarıyla 564 milyon TL seviyesinde bir satış gerçekleştiren DRD, faiz, amortisman ve vergi öncesi kârını (FAVÖK) 147 milyon TL'den 182 milyon TL seviyesine yükselterek iş verimliliğini ve operasyonel kârlılığını istikrarlı bir şekilde geliştirmiştir. DRD, sadece 2014 yılında 710 milyon TL seviyesinde araç yatırımı gerçekleştirerek, 2014 yıl sonu itibarıyla 22 bin adedi aşkın bir filo büyüklüğüne ulaşmıştır.

### Türkiye’de filo kiralama sektöründe ilk teminatsız tahvil ihracı

Güçlü sermaye tabanı ve mali yapısıyla ulusal ve uluslararası piyasalarda kredibilitesi yüksek ve itibarlı bir şirket olan DRD, fon kaynaklarına ulaşma kabiliyetiyle de öne çıkmaktadır.

Mevcut kreditorler tarafından tahsis edilen yabancı kaynakların geliştirilmesi ve yapılandırılmış finansman modelleri üzerinde çalışan DRD, 2014 yılında Türkiye’de filo kiralama sektöründeki ilk teminatsız tahvil ihracını gerçekleştirmiştir. Sermaye Piyasaları Kurulu’ndan 250 milyon TL’lik ihraç onayı alan DRD, 30 milyon TL olarak planlanan ilk işleminde istenen tutarın çok üzerinde bir talep ile karşılaşarak; toplamda 42 milyon TL’lik teminatsız ve 19 ay vadeli ihraç gerçekleştirmiştir. 2015 yılında ihraçların devamı planlanmakta ve bu konuda gerekli çalışmalar sürdürülmektedir.

DRD’nin finansman yöntemlerini çeşitlendirerek özel sektör tahvil ihracı gerçekleştirmesi ve sermaye piyasalarına adım atması, sektöründeki öncülüğünü bir kez daha ortaya koymaktadır.

**DRD, JCR Eurasia Rating tarafından ülkemizin “yatırım yapılabilir” seviyede değerlendirilen ilk ve en büyük yerli sermayeli operasyonel filo kiralama kuruluşudur.**

DRD’nin kredibilitesi kredi notları ile teyit edilmektedir. Uzun yıllardır bağımsız denetimlerden geçerek finansal kredibilitesini şeffaf şekilde iş ortaklarına sunan DRD, uluslararası alanda faaliyet gösteren derecelendirme kuruluşu JCR Eurasia Rating tarafından ülkemizin “yatırım yapılabilir” seviyede değerlendirilen ilk ve en büyük yerli sermayeli operasyonel filo kiralama şirkettir.

Yıllar itibarıyla istikrarlı gelişimini sürdüren DRD, 2014 yılında da JCR Eurasia Rating tarafından gerçekleştirilen değerlendirmede bir önceki yıl göstermiş olduğu başarısını koruyarak “yatırım yapılabilir” kategori içerisinde değerlendirilmeye devam etmiş, uzun ve kısa vadeli ulusal not görünümünü de korumuştur.

Fitch Ratings tarafından 2014 yılında yapılan değerlendirmede, DRD’nin notlarının aktif kalitesini yansıttığı ifade edilmiş ve kredi derecelendirme notu “BBB” ve görünümü “stabil” olarak belirlenmiştir.

#### JCR EURASIA RATING

##### KREDİ DERECELENDİRME NOTLARI

Kısa Dönem	A-2
Uzun Dönem	BBB+
Görünüm	Stabil

#### FITCH RATINGS

##### KREDİ DERECELENDİRME NOTLARI

	Yerel Para Cinsinden	Görünüm
Uzun Dönem	BBB	Stabil



**3.757**

DRD, 2014 YIL SONU İTİBARIYLA  
44 FARKLI SEKTÖRDEN 3.757  
KURUMSAL MÜŞTERİ İLE EN GENİŞ  
MÜŞTERİ PORTFÖYÜNE SAHİP  
ŞİRKETLERDEN BİRİDİR.

**42**

TÜM TÜRKİYE'YE HİZMET  
VERME HEDEFİ İLE HAREKET  
EDEN DRD, 42 FARKLI İLDE  
GENİŞ BİR MÜŞTERİ KİTTESİNE  
SAHIPTİR.

**11.000**

DRD, 2014 YILINDA ETKİN SAHA  
FAALİYETLERİ KAPSAMINDA 11.000  
KURUMSAL MÜŞTERİ ZİYARETİ  
GERÇEKLEŞTİRMIŞTİR.





Cansu Güngör  
Satış Uzman Yardımcısı

## 2014 Yılı Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi

Müşteri portföyünü segmentler bazında çeşitlendirmeye özen gösteren DRD, finansal ve operasyonel riskleri asgariye indirerek kârlılığını da korumaktadır.

### Araç bazlı inovatif bütçeleme

DRD, standart bütçeleme metodolojisinin yanında, araç bazlı olarak hazırlanan, tüm parametrelerin sistemsel olarak hesaplandığı ve yine sistemsel olarak takip edildiği farklı bir bütçeleme süreci oluşturmuştur. Bütçeleme sürecinde yapılan fayda/maliyet analizleri ile yatırımlardan doğacak giderler ve sağlayacağı gelirler detaylı olarak değerlendirilmekte; bu sayede doğru marka, model ve müşteri portföyüne yönelimle uzun vadeli stratejik planların ve yol haritasının belirlenmesinde kayda değer sonuçlara ulaşılmaktadır.

Bütçelenen anahtar performans göstergeleri ışığında odak noktalarını belirleyen DRD, bu yolla verimlilik ve etkin maliyet yönetimini sağlamaktadır. DRD, bu çalışmaları baz alarak kiralama sektöründeki deneyimini ve bilgi birikimini katarak oluşturduğu istatistik verilerin yanı sıra CRM verilerini de iyi analiz etmekte ve hedeflerini tutturmaktadır.

### Müşteri kredibilitesi

Değerlendirme (scoring) sistemi



# analiz

DRD, müşterilerinin mali yapılarını ve kredibilitesini, farklı kriterler açısından kapsamlı ve detaylı finansal analiz süreçlerinden geçirmekte ve izlemektedir.

### Fiyatlamada müşteri bazlı bir altyapı ile çalışılmaktadır.

DRD, esnek bütçe altyapısını fiyatlama modülüne uygulayarak tamamen parametrik ve bağımsız olarak işleyen, "Müşteri Bazlı Fiyatlama" altyapısı ile çalışmaktadır. Bu sayede, etkin raporlama sistemiyle anlık olarak kârlılık takibi sağlanmasının yanı sıra yeni oluşan veriler ile de fiyatlama sistemi canlı tutulmaktadır. Şirket ve müşteri açısından değer yaratacak istatistikler üreten bir altyapı ile sektöre örnek, dinamik bir fiyatlama yetkinliğine sahip olan DRD, hasar frekansları ve önleyici tedbirler üzerinde çalışarak fiyat optimizasyonu sağlamaktadır.

Bu gelişmiş altyapı sayesinde, salt kira hizmetinin dışında farklı ürünlerin geliştirilmesi için önemli çalışmalar yapılmakta ve satış argümanları oluşturulmaktadır.

### DRD, kurumsal risk yönetiminde kendi altyapısını kurmuştur.

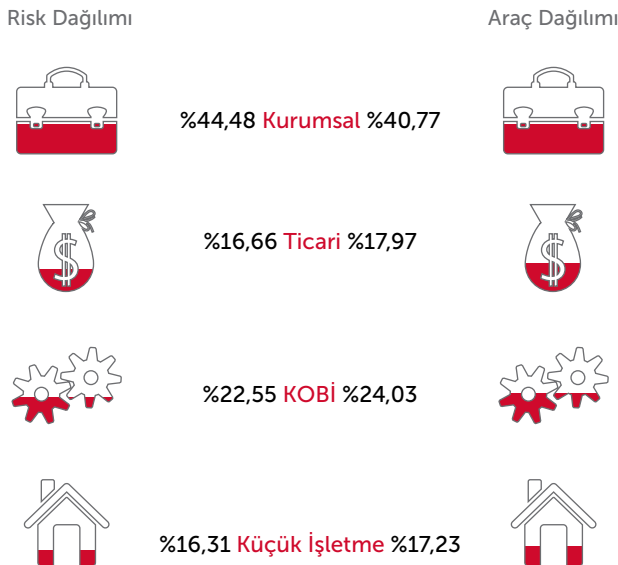
DRD'nin geniş müşteri tabanı aynı zamanda sektörel bazda da yaygın görünümündedir. Müşteri portföyünü segmentler bazında çeşitlendirmeye özen gösteren DRD, finansal ve operasyonel riskleri asgariye indirerek kârlılığını da korumaktadır. Diğer yandan, kiralanan varlıkların marka yoğunlaşmasına da dikkat edilmekte, 2. el satış gelirlerinin yüksek seviyesinin korunması gözetilmektedir.

Operasyonel kiralama sektöründe, kiralama ilişkisi süresi boyunca oluşabilecek riskleri minimize edebilmek için müşteri kredibilitesinin etkin bir şekilde değerlendirilmesinin taşıdığı önemden hareketle kendi değerlendirme (scoring) sistemini hayata geçiren DRD, müşterilerinin mali yapılarını ve kredibilitesini, geçmiş verilerin yanı sıra güncel piyasa hareketleri, sektörel gelişmeler gibi farklı kriterler açısından kapsamlı ve detaylı finansal analiz süreçlerinden geçirmekte ve izlemektedir.

Sürdürülebilir büyüme yolunda güçlü bir müşteri portföyü oluşturulması ve portföyün sağlıklı yönetilmesini sağlamak üzere kredi değerlendirme ve risk yönetimi adımlarını titizlikle uygulamakta olan DRD, bu kapsamda;

- Kredi Uygulamaları ve Esasları/Kredi Tahsis Komitesi ile eş güdümlü bir biçimde müşteri değerlendirme kriterlerini belirlemektedir.
- "Scoring" sistemi ile uluslararası standartlarda kabul görmüş bir kredi değerlendirme yapmaktadır.
- "Risk İzleme" sistemiyle mevcut risklerin takibine yönelik erken uyarı sinyallerini izlemekte ve gerekli aksiyonları almaktadır.

#### MÜŞTERİ PORTFÖYÜNÜN SEGMENTLERE GÖRE DAĞILIMI



Üçüncü taraf riskini minimumda tutma başarısını, ölçülebilir ve iyi dağıtılmış riskler alma ve etkin risk yönetimine dayandıran DRD'nin sorunlu alacakları da çok düşük seviyededir.

#### Pazarın en geniş müşteri portföyüne sahip şirketlerinden biri

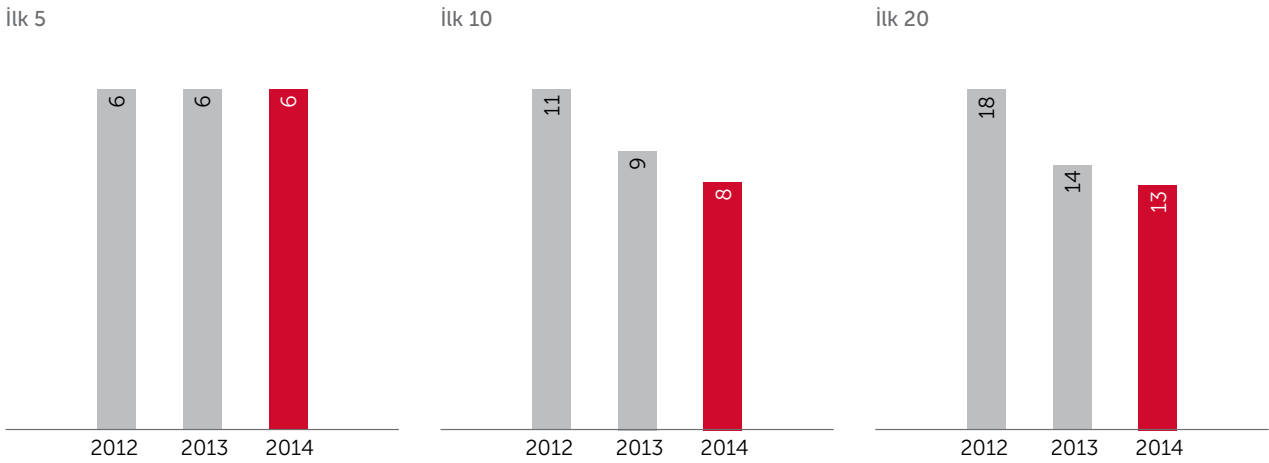
DRD, bireyler ve küçük işletmelerden çok uluslu kuruluşlara kadar farklı ölçekte firmalardan oluşan müşterileriyle pazarın en geniş portföye sahip şirkettir. 2014 yıl sonu itibarıyla 44 farklı sektörden 3.757 kurumsal müşteriye sahiptir.

Sektör	2013	2014
<b>MÜŞTERİ PORTFÖYÜNÜN SEKTÖREL DAĞILIMI (%)</b>		
İlaç ve Tıbbi Cihaz	10,92	7,59
Makine ve Yedek Parça	6,24	6,11
Bilgi Teknolojileri	6,16	5,98
Finans - Sigorta	5,81	5,61
Gıda, Meşrubat ve Tütün Mamulleri	4,92	5,28
Hazır Giyim ve Konfeksiyon	4,94	5,01
Tarım - Hayvancılık	4,14	4,21
Kimyevi Madde	2,95	4,11
Metal Sanayi	4,03	3,77
Kozmetik ve Temizlik	3,28	2,99
Plastik ve Kauçuk	2,75	2,84
Elektrik ve Elektronik	2,41	2,65
İnşaat - Taahhüt	2,07	2,61
Taşımacılık - Lojistik	2,01	2,44
İşletme Destek Hizmetleri	2,08	2,42
Mimarlık ve Mühendislik	2,42	2,10
Kara Taşıtları, Yedek Parçaları ve İmalatları	2,72	2,06
Teknik Hırdavat	1,93	1,82
Gaz ve Akaryakıt	2,07	1,72
Perakende Ticaret	1,65	1,29
Diğer	24,52	27,38
Toplam	100,00	100,00

## 2014 Yılı Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi

DRD, müşterilerini düzenli ziyaretlerle bilgilendirmenin ve onların nabzını tutmanın yanı sıra farklı sektörlerden müşterileri için her an çözüm üretmeye odaklı bir müşteri ilişkileri politikası geliştirmiştir.

### MÜŞTERİ PENETRASYONU



Kurumsal müşterilere kiralanan araç sayısı  
2014

# 7.500

2014 yılında kurumsal müşterilere 7.500 araç kiralandı; 480 milyon TL tutarında yatırım yapılmıştır.



Yeni müşteri kazanımı kadar, mevcut müşteri tabanımızı korumaya da önem veriyoruz.

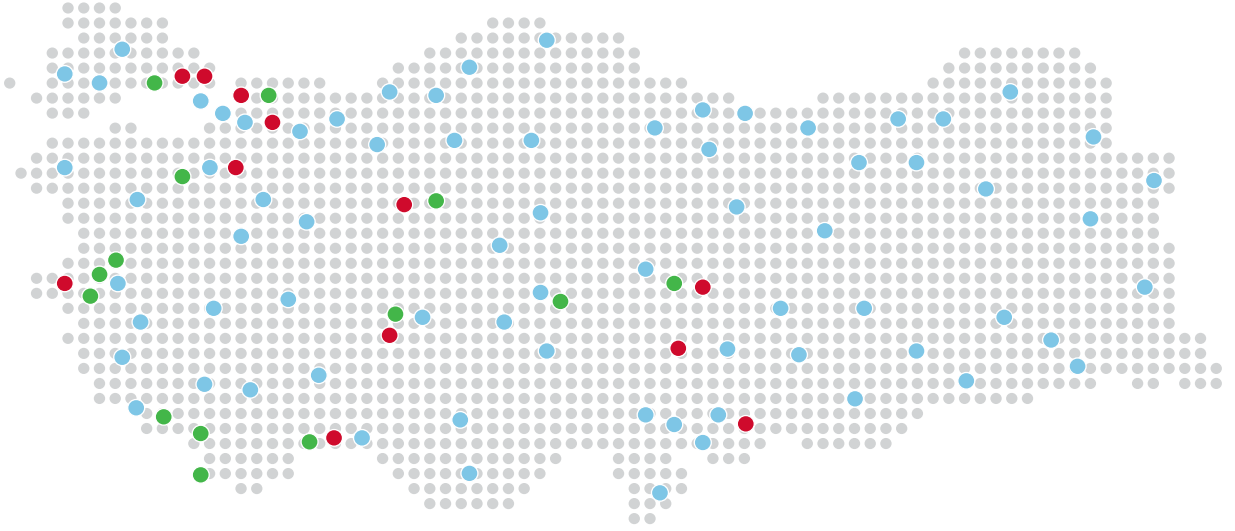
DRD, müşterilerini düzenli ziyaretlerle bilgilendirmenin ve onların nabzını tutmanın yanı sıra farklı sektörlerden müşterileri için her an çözüm üretmeye odaklı bir müşteri ilişkileri politikası geliştirmiştir. Sözleşme bitiş zamanlarından önce doğru planlamalarla yenileme çalışmaları yapılmakta, müşteri talepleri değerlendirilmektedir. Diğer yandan, hedef sektör ve firmalar belirlenerek saha ekiplerince yeni müşteri kazanımına yönelik ziyaretler düzenlenmektedir. Sektörü büyütme adına bugüne kadar operasyonel kiralama deneyimini yaşamamış müşterilere kiralamanın avantajları anlatılmakta, potansiyel müşterilere DRD'nin hizmet farkı aktarılmaktadır.

## HİZMET AĞI

● Filo Kiralama Bölge Müdürlükleri ve Şubeleri

● Servis Noktaları

● Günlük Kiralama Ofisleri



2014 yılında tüm müşterilere yönelik 11.000 ziyaret gerçekleştirilmiştir.

2014 yılında kurumsal müşterilere 7.500 araç kiralanmış; 480 milyon TL tutarında yatırım yapılmıştır. 1.000'in üzerinde yeni müşteri portföye kazandırılmıştır. Uzun dönem kiralamarlar 24-36-48 aylık yapılmakta olup %85'i 36 ay, %10'u 24 ay ve %5'i 48 ay kiralama şeklinde dağılıma sahiptir. Kiralamaların %90'ı Euro, %10'u TL bazındadır.

#### Amacımız ülke genelinde uzun dönem araç kiralamayı yaygınlaştırmaktır.

DRD'nin güçlü yönlerinden biri Türkiye'nin iktisadi faaliyetinin yoğun olduğu bölgelerde, yaygın bir hizmet organizasyonuna sahip olmasıdır. DRD, bölge müdürlükleri ve şubeleriyle birlikte Türkiye genelinde yaygın 12 farklı noktada satış organizasyonunu yürüten bir yapıda faaliyet göstermektedir. İstanbul, Ankara, Adana, Kocaeli, Bursa, İzmir, Gaziantep, Konya, Antalya ve Kayseri illerindeki bölge müdürlükleri ve şubeleri bulunan DRD, 2014 yılı sonunda hizmete giren Trakya Bölge Müdürlüğü'nün ardından 2015 yılında Samsun Bölge ofisinin faaliyete geçmesini planlamaktadır.

Bölge saha ekipleri, özellikle Anadolu illerinde süregelen araç sahibi olma yönündeki eğilime karşılık operasyonel kiralama farkındalığını yaratmak üzere çaba harcamaktadır. Kiralamada, az miktardaki araç adetleriyle müşteri penetrasyonunu tabana yayarak alternatif pazarların yaratılması, hem riskin yaygınlığı hem de sektördeki pastanın büyütülmesi açısından önemli bir aksiyon oluşturmaktadır. Müşteri ihtiyacının en doğru şekilde analiz edilmesi, müşterinin bulunduğu coğrafi koşullar, faaliyet gösterdiği sektörün gereklilikleri göz önüne alınarak müşteriye en iyi çözüm alternatiflerini sunmak için en uygun hizmet paketi belirlenmektedir.

Diğer yandan, DRD sektörde %100 elektrikli araç kiralaması anlamında da faaliyet göstermektedir. Birçok şirkete gerek çevreci gerek ekonomik özellikleri ile dikkat çeken 100'e yakın elektrikli aracın kiralanması, bu segmentteki araçlara yönelimin artırılması açısından da kurumsal sosyal sorumluluk yaklaşımına destek sağlamıştır.

Yıl	Adet	Tutar (bin TL)
<b>YENİ ARAÇ YATIRIMLARI</b>		
2011	5.820	279.670
2012	5.885	326.536
2013	8.750	494.779
2014	10.627	710.447



**22.000**

SEKTÖRDE ARAÇ DEĞERLİLİĞİ  
AÇISINDAN ÖNEMLİ BİR YERE SAHİP  
OLAN DRD'NİN 2014 YIL SONU İTİBARI  
İLE 22 BİN ARACI AŞAN BİR FİLOSU  
BULUNMAKTADIR.

## Genç

GENÇ MODELLERDEN OLUŞAN BİR ARAÇ  
PARKINA SAHİP OLAN DRD'NİN ÖZELLİKLE  
GÜNLÜK KİRALAMA İŞ KOLUNDAKİ ARAÇ  
PARKI 1 YAŞ VE ALTINDAKİ ARAÇLARDAN  
OLUŞMAKTADIR.

**50.000**

DRD 2010-2015 YILLARINDA TOPLAM  
3 MİLYAR TL'LİK YATIRIM İLE 50 BİN ARACI  
FİLOSUNA KATMIŞ OLACAKTIR.

# 710

DRD, SADECE 2014 YILINDA 710 MİLYON TL  
SEVİYESİNDE ARAÇ YATIRIMI  
GERÇEKLEŞTİRMIŞTİR.





## 2014 Yılı Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi

DRD; geniş bir yelpazede yer alan farklı marka ve model araç alternatiflerini eksiksiz ve hızlı şekilde müşterilerine sunmakta; uzun vadeli hedeflerini gözeterek gerçekleştirdiği yatırımlarıyla araç filosunu istikrarlı bir şekilde büyötmektedir.

### Müşteri memnuniyet oranı arttı.

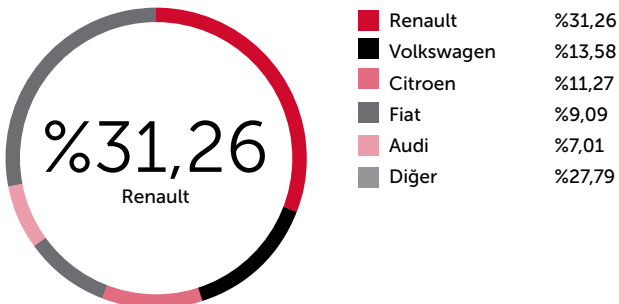
2014 yılında müşteri memnuniyet ve bağlılıklarını ölçen anket ve çalışmalar sonucunda DRD'nin, sektör ortalamasının üzerinde bir müşteri memnuniyetine imza attığı görölmüştür. Bir sonraki kiralama deneyiminde tekrar DRD'yi tercih etme oranının ve şirkete duyulan güvenin çok yüksek seviyede olduğu izlenmiştir.

### DRD'de araç alımları proje bazlı yapılmaktadır.

DRD araç alımlarının %97'si proje bazında gerçekleştirilmektedir. Araç tercihi aşamasında segment, marka ve model seçenekleriyle ilgili müşterilerini kapsamlı bir şekilde bilgilendiren uzman DRD kadrosu, iş modelinin detaylarını değerlendirerek en uygun operasyonel filo yönetimi hizmet paketlerini oluşturmaktadır.

Birçok markayla iyi ilişkiler geliştiren DRD iş ortaklıklarını da güçlendirmektedir. Yıl içinde bölge ziyaretleri yapılarak yerel bayilerden araç alımları da gerçekleştirilmekte, kurumsal satış ekibinin portföy genişlemesine katkı sağlanmakta ve yetkili satıcılarla sürdürülebilir bir ilişki kurulması amaçlanmaktadır. DRD, Türkiye genelinde yılda 2 kez alım yapılan bayilere ziyaret düzenlemektedir.

DRD Araç Parkı - Marka Bazında Dağılımı



Marka	%
<b>DRD Filosu Marka Karması</b>	
Renault	31,26
Volkswagen	13,58
Citroen	11,27
Fiat	9,09
Audi	7,01
Toyota	6,44
Ford	5,93
Opel	4,51
Mercedes	2,92
Dacia	1,89
BMW	1,79
Peugeot	1,30
Hyundai	1,04
Volvo	0,71
Nissan	0,25
Seat	0,19
Diğer	0,81
<b>Toplam</b>	<b>100</b>



**Araç parkımızı güçlendirmeye devam ediyoruz.**

Sektöre yönelik güçlü analiz ve veri tabanına sahip olan ve buna dayalı olarak stratejik araç yatırımları gerçekleştirme vizyonu ile hareket eden DRD, filonun yanı sıra günlük ve bireysel uzun dönem kiralama da önemli bir hacme sahiptir.

DRD; geniş bir yelpazede yer alan farklı marka ve model araç alternatiflerini eksiksiz ve hızlı şekilde müşterilerine sunmakta; uzun vadeli hedeflerini gözeterek gerçekleştirdiği yatırımlarıyla araç filosunu istikrarlı bir şekilde büyütme, müşterilerinin istek ve ihtiyaçlarını en üst seviyede karşılamaktadır.

DRD 2014 yılında, toplam 10.627 araç alımı gerçekleştirmiş ve bunun 8.019 adedini uzun dönem, geri kalanını ise günlük kiralama da kullanmıştır. Alınan araçların yatırım maliyet tutarı 710 milyon TL'dir.

DRD, detaylı analiz ve bütçe çalışmalarıyla filonun dengeli bir yapıda gelişimini hedeflemektedir. Bu hedef doğrultusunda uygulanan segment ve marka bazlı çeşitlendirmeye dayalı stratejiler sayesinde, DRD filo yapısında 2014 itibarıyla en büyük paya sahip markanın payı %31 seviyesindedir.

2014 yılı kümülatif araç alımlarına bakıldığında, DRD, Türkiye'de satılan her 100 binek aracın 2 tanesini satın almıştır.

DRD, filo pazarındaki müşterilere çeşitlilik yaratma amacıyla yeni markalara filoda yer verme gayretindedir.

**Üst segmentte yer alan araçların filodaki payı hızla artmaktadır.**

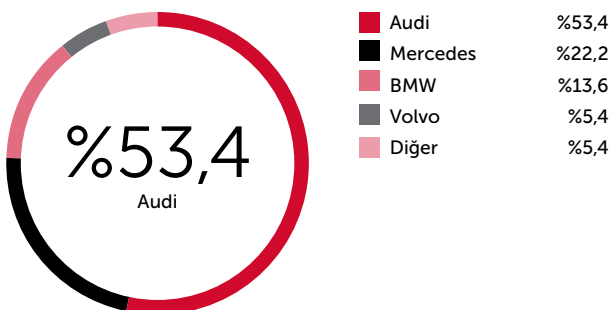
Filosundaki araç sayısı, 2014 yılında, bir önceki yıla göre %14 oranında artış gösteren DRD, filosunda yer alan araçların nicelik olarak büyümesi kadar, nitelik olarak gelişimine de önem vermektedir.

Son birkaç yıla bakıldığında üst segmentte yer alan araçların filodaki payının hızla arttığı ve ortalama araç birim değerinde bir yükseliş meydana geldiği açıkça görülmektedir. Araç yatırım kararlarını, uzun yıllara dayanan sektör ve pazar deneyimleri, güçlü istatistik verileri ve uzun vadeli iş planlarına göre alan DRD'de; her bir marka/model kırılımı, pazarda sahip olduğu fiyat, performans, kalite, tedarik gücü, servis yaygınlığı gibi kriterler açısından değerlendirilmektedir.

**Araç parkı müşteri tercihlerini yansıtmaktadır.**

DRD müşteri portföyünün beklenti ve isteklerini bölgesel olarak incelemektedir. Son yıllarda İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir gibi büyük şehirlerde dizel yakıt tüketen araçların otomatik vitesli versiyonlarına yönelik talepte bir artış olduğu gözlemlenmektedir. Ayrıca son yıllarda birçok marka, ekonomik tüketim değerleriyle tatminkar sürüş performanslarını bir arada sunabilmek adına 1.600 cc ve altında yer alan hacimlerde benzinli motorları piyasaya sunmuştur. DRD'de araç alımlarının çok büyük kısmını dizel oluştururken, düşük hacimli benzinli motorlara yönelik artış başlamıştır. Yönetici araçlarındaki büyüme stratejisiyle beraber filodaki otomatik şanzımanlı arabaların gelişimi artmıştır.

DRD Araç Parkı - Lüks Segment Dağılımı



**Filosundaki araç sayısı, 2014 yılında, bir önceki yıla göre %14 oranında artış gösteren DRD, filosunda yer alan araçların nicelik olarak büyümesi kadar, nitelik olarak gelişimine de önem vermektedir.**



# Yüksek memnuniyet

2014 YILINDA MÜŞTERİ MEMNUNİYET VE BAĞLILIKLARINI ÖLÇEN ANKET VE ÇALIŞMALAR SONUCUNDA DRD'NİN, SEKTÖR ORTALAMASININ ÜZERİNDE BİR MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNE İMZA ATTIĞI GÖRÜLMÜŞTÜR.

## 1.200

DRD, 1.200 ADEDİ AŞAN  
SERVİS NOKTASIYLA HER AN  
MÜŞTERİLERİNİN YANINDADIR.





# Hızlı ve sorunsuz

DRD, PERİYODİK BAKIM DAN LASTİK YÖNETİMİNE, HASAR İŞLEMLERİNDEN YEDEK ARAÇ HİZMETİNE KADAR GENİŞ BİR YELPAZEDEKİ SATIŞ SONRASI HİZMETLERİNİ MÜŞTERİLERİNE HIZLI VE SORUNSUZ BİR ŞEKİLDE SUNMAKTADIR.

## 2014 Yılı Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi

Kurumsal ve uzun dönem araç kiralamanın yanı sıra bireysel iş kolunda da faaliyet gösteren DRD, D, E ve F segmentinde yer alan araçların filo içindeki penetrasyonunu artırmıştır.

Yakıt Türü	2012	2013	2014
<b>DRD FİLO YAKIT DAĞILIMI (%)</b>			
Dizel	93,00	94,00	92,34
Benzin	6,50	5,50	7,20
Elektrik	0,50	0,50	0,46

Vites Türü	2012	2013	2014
<b>DRD FİLO VİTES TÜRÜ DAĞILIMI (%)</b>			
Otomatik	33,00	39,10	43,64
Manuel	67,00	60,90	56,36

**Servis girişi**  
2014



# 49 bin

2014 yılında ülke genelinde periyodik bakım ve mekanik alanlarda toplam 49 bin adet servis girişi sağlanarak müşterilere yüksek kalite standartlarında servis hizmetleri sunulmuştur.

DRD'nin bölge teşkilatlarından elde ettiği bilgilere dayalı istatistiki veriler özellikle Anadolu'da trafiğin halen büyük şehirler kadar yoğun olmadığı illerde düz vitesli araç seçeneklerinin önemli bir hacme sahip olduğunu göstermektedir.

Kurumsal ve uzun dönem araç kiralamanın yanı sıra bireysel iş kolunda da faaliyet gösteren DRD, D, E ve F segmentinde yer alan araçların filo içindeki penetrasyonunu artırmıştır.

**Buyback, satın alma yöntemlerimizden biri olma özelliğini koruyor.**

DRD, araç satın alımı yaptığı firmalarla gerçekleştirdiği stratejik işbirliği sonucunda buyback programını devreye almıştır. Perakende ve günlük kiralama araç parkına yönelik program kapsamında, karşılıklı belirlenen vadeler çerçevesinde araçların vade sonunda saptanan RV (Residual Value) üzerinden geri alımları gerçekleştirilmektedir.

**Filomuzu büyötmeye devam...**

Sektörün geçen yıllardaki büyüme trendi dikkate alınarak 2015 yılında %15 civarında bir büyüme kaydedeceği öngörüsüne paralel hedefler belirlenmektedir. 2015 yılında uzun dönem kiralama için yaklaşık 8.500 araçlık, kısa vadeli kiralama için ise yaklaşık 3.000 araçlık bir bütçe planlanmaktadır.

2010 yılından itibaren gerçekleşen araç yatırımlarına 2015 yıl sonu hedefi de dahil edildiğinde 50 bin aracın DRD filosuna katılacağı görölmektedir. Bu aynı zamanda 3 milyar TL'lik araç yatırımına karşılık gelmektedir. Bu eşik, DRD'nin ulaştığı konumu ve sektörün potansiyelini ortaya koymaktadır.

**Satış sonrası hizmetlerde daha da güçleniyoruz.**

DRD, satış sonrası hizmetlerde optimal maliyet-yüksek hizmet kalitesi bileşkesinde beklentilerin üzerinde hizmet sunulması hedefiyle çalışmaktadır. DRD, güçlü operasyonel altyapısıyla tüm servis sağlayıcılarına maksimum fayda sağlama amacıyla satış sonrası hizmet süreçlerini yeniden yapılandırmış, hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini üst seviyeye taşımıştır.

Hasar servislerinde yeni sisteme geçilmesiyle hasar süreçleri ile yedek parça tedarik süreçleri entegre edilmiş; yanlış ve hatalı işlem riski azaltılırken işlem hızı daha da artırılmıştır.

DRD, gerek periyodik ve mekanik bakım, gerekse hasar yönetimi için yurt çapında yaygın bir servis ağına sahiptir. 2014 yılı içerisinde yeni anlaşmalarla yetkili mekanik servis sayısını 800'e ulaştıran şirket, hizmet kalitesini artırmaya yönelik faaliyetlerine de aralıksız devam etmiştir. 2014 yılında ülke genelinde periyodik bakım ve mekanik alanlarda toplam 49 bin adet servis girişi sağlanarak müşterilere yüksek kalite standartlarında servis hizmetleri sunulmuştur.

Hasar onarım işkolunda ise 2014 yılında toplam 20.315 adet hasar işlemi hızlı ve sorunsuz bir şekilde çözüme ulaştırılmıştır.

2014 yılında servis ağının koordinasyonu için modern teknolojik altyapısını daha da güçlendiren DRD, toplam işlem hacminin %95'ini kendi yazılımları üzerinden servis noktalarıyla bağlantı sağlayarak gerçekleştirebilmektedir.

DRD, 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 yerine getirmektedir.

**Sözleşme süresince mekanik onarım ve periyodik bakımda sadece yetkili servislerle çalışıyoruz.**

DRD'nin en önemli uygulamalarından biri, onarım ve bakımda garanti süresini gözetmeksizin sadece yetkili servislerden hizmet almasıdır. DRD, araçların garanti süresi bitmiş olduğunda bile mekanik onarım ve periyodik bakımlarını yetkili servislerde yaptırmaya devam etmektedir. Bu uygulama, müşteri açısından bir güven unsuru oluştururken, aynı zamanda araçların ikinci elde daha iyi fiyatlarla satışına imkan sağlamaktadır.

DRD, Satış Sonrası Hizmet kapsamında operasyonel ve bireysel uzun dönem müşterilerine, kiralama dönemi süresince uçtan uca tüm ihtiyaçlarını karşılayacak hizmet bütünü sunmaktadır.

---

## DRD Operasyonel Filo Yönetimi Paketi

---



OGS/HGS  
Yönetimi



Araç Transferi  
Hizmeti



iOS/Android Bazlı  
Mobil Uygulamalar



7/24 DRD Assistance  
Yol Yardım Hizmeti



Online Rapor  
Hizmeti



Yakıt Yönetimi  
Hizmeti



Lastik Değişim  
Hizmeti



Periyodik Bakım  
Hizmeti



Güvenli Sürüş  
Eğitimi



Yedek Araç  
Hizmeti



Hasar  
Yönetimi



Filo Takip  
Hizmeti

---

# Yüksek marka algısı

TNS GLOBAL BAĞIMSIZ ARAŞTIRMA ŞİRKETİ, 2014 YILINDA GERÇEKLEŞTİRDİĞİ PAZAR ARAŞTIRMASINDA, DRD'NİN 2011 YILINDAN İTİBAREN YAPTIĞI STRATEJİK PAZARLAMA FAALİYETLERİYLE MARKA ALGISI VE BİLİNİRLİĞİNDE SAĞLADIĞI ÖNEMLİ GELİŞİMİ BELGELEMİŞTİR.

# 125.000 takipçi

DRD, ETKİN PAZARLAMA STRATEJİLERİ İLE OPERASYONEL KİRALAMA İŞ KOLUNDA GÜÇLÜ BİR POTANSİYELİ DEĞERLENDİREREK 2014 YILINDA SOSYAL MEDYA KANALLARINDA 125.000 TAKİPÇİYE ULAŞMIŞTIR.



## DRDrive

SEKTÖRDEKİ EN KAPSAMLI MOBİL APLİKASYON OLAN DRDRIVE AKILLI CEP TELEFONLARI ÜZERİNDEN, ACİL DURUM VE KAZA ANLARINDAKİ YARDIM BAŞTA OLMAK ÜZERE, BİRÇOK HİZMETE KOLAYCA ERIŞİMİ SAĞLAMAKTADIR.

# Online

DRD, SEKTÖRDEKİ EN KAPSAMLI ONLİNE RAPORLAMA MODÜLÜNÜ DEVREYE ALMIŞ VE FİLO YÖNETİCİLERİNE, FİLOLARINA AİT TÜM DETAYLARI TAKİP İMKANI SAĞLAMİŞTİR.





## 2014 Yılı Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi

DRD, mobil teknolojideki güncel gelişmelerden yararlanarak 2014 yılında devreye aldığı "mobil uygulamalar" sayesinde müşteri deneyiminde rekabetçi bir seviye yakalamıştır.

### Daha ileri teknoloji, daha iyi müşteri deneyimi


DRDrive: Sektörün en kapsamlı mobil uygulaması DRD, mobil teknolojideki güncel gelişmelerden yararlanarak 2014 yılında devreye aldığı "mobil uygulamalar" sayesinde müşteri deneyiminde rekabetçi bir seviye yakalamıştır.

Bilgi teknolojilerine ve müşteri odaklı yeni pazarlama uygulamalarına yaptığı yatırımlarla öne çıkan DRD, 2014 yılında hizmete sunduğu ve sektörünün en kapsamlı mobil uygulaması olan mobil yol yardım uygulaması DRDrive ile arıza ve kaza gibi acil müdahale gerektiren durumlarda büyük kolaylık ve hız kazandırmaktadır. DRD müşterilerinin iOS ve Android işletim sistemli telefonlarına, Appstore ve Google Play Store üzerinden ücretsiz olarak indirebileceği uygulama ile DRD Assistance yol yardım hizmetlerine tek bir tuş yardımıyla erişilebilmektedir. Sektöre öncülük eden ve benchmark oluşturan uygulama, sürücünün acil bir durum esnasında kısıtlı ve olası acil ihtiyaçları düşünülerek tasarlanmış olup GPS üzerinden konum belirtebilme

özellği ile öne çıkmakta, her bir talebin yaklaşık 5 saniye gibi bir süre içerisinde sonuçlandırılabilmesini sağlamaktadır.

DRD müşterileri, periyodik bakım talebi, lastik değişim talebi, arıza sonrası çekici ya da yedek araç temini, beyana dayalı hasarlarda araçla ilgili hizmet alma konusunda da bu kanalı kullanabilmektedir. Öte yandan, kaza sonrası DRD Müşteri Hizmetleri'ne beyanda bulunmak için gereken fotoğraf, olay mahali detayı gibi tüm verileri, uygulamanın yüklü olduğu mobil cihaz üzerinden iletme kolaylığı da sunulmaktadır.

### DRDrive

GPS üzerinden konum belirtebilme özelliği 

# 5 saniye

DRDrive, GPS üzerinden konum belirtebilme özelliği ile öne çıkmakta, her bir talebin yaklaşık 5 saniye gibi bir süre içerisinde sonuçlandırılabilmesini sağlamaktadır.



**DRD'den Bir Yenilik Daha!**

**Operasyonel Kiralama Hizmetleri Artık Elinizin Altında!**

DRD'nin yeni mobil yol yardım uygulaması DRDrive\* ile arıza ya da kaza gibi acil durumlarda tek bir tuş yardımıyla hizmet alabilir; yedek araç, lastik, periyodik bakım, günlük araç kiralama gibi taleplerinizi kolaylıkla gerçekleştirebilirsiniz.



DRD Mobil Yol Yardım Uygulaması, yol yardım ve araç bakım hizmetleri sunmanın yanı sıra çeşitli konularda bilgilendirme de yapmaktadır. Uygulamayı ücretsiz olarak telefonlarına indiren DRD müşterileri, kaza ve arıza anında ilk yapılması gereken müdahaleler ve alınması gereken önlemler, en yakın anlaşmalı servis noktasının irtibat bilgileri, acil durumlarda izlenmesi gereken prosedür ve işlemleri içeren DRD Kullanıcı Kılavuzu'nun yanı sıra, örnek doldurulmuş ve boş kaza tutanağı örnekleri hakkında bilgi sahibi olabilmektedir. Uygulama içerisinde ayrıca polis, ambulans, itfaiye, jandarma gibi acil durum telefonları ve iletişim bilgileri de yer almaktadır.

#### Online raporlama modülü

Sektördeki en kapsamlı uygulama olan DRD online raporlama modülü aracılığıyla operasyonel filo kiralama hizmeti alan tüm filo yöneticilerine, etkin ve verimli filo yönetimi ve gider kontrolü-takibi için gerekli tüm verilere kolaylıkla erişebilme imkanı sağlanmıştır. Filo yöneticileri, araç parklarına ilişkin tüm detayları, hasar, mekanik ve trafik para cezası bazında raporları, OGS/HGS geçiş cezalarını bu modülden takip edebilmektedir.



#### Online lastik talep modülü

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

Periyodik bakım şifre alımında alternatif uygulamalar Müşterilerin periyodik bakım işlemleri için gerekli şifre alımına yönelik alternatif uygulamalar hizmete sunulmuştur.

DRD müşterileri;

- Telefonla veya SMS yoluyla
- www.drd.com.tr web sitesi üzerinden
- Mobil uygulamalar sayesinde iOS ve Android işletim sistemli akıllı telefonlar üzerinden zahmetsizce periyodik bakım şifresi alım imkanına sahiptir.

#### Çağrı merkezi artık daha hızlı

Çağrı merkezi hizmetleri yönetiminde tüm çağrılarının %80'inin ilk 20 saniye içerisinde cevaplanması sağlanmakta, maksimum bekleme süresi 2 dakikanın altına çekilmiş bulunmaktadır. Kayıp çağrı oranının %1'in altına gerilediği bu yeni uygulamanın verimliliği daha da artırması öngörülmektedir.

**Çağrı merkezi hizmetleri yönetiminde tüm çağrılarının %80'inin ilk 20 saniye içerisinde cevaplanması sağlanmakta, maksimum bekleme süresi 2 dakikanın altına çekilmiş bulunmaktadır.**

# Tüm ihtiyaçlarınız için yanınızda

DRD GÜVENCESİ İLE SUNULAN A'DAN  
Z'YE KAPSAMLI HİZMETLER MÜŞTERİLERİN  
HAYATINI KOLAYLAŞTIRMAYI  
HEDEFLEMEDİR.



## Uzun dönem bireysel kiralama

DRD VİZYONU DOĞRULTUSUNDA, DÜNYA  
GENELİNDE BENCHMARK NİTELİĞİ TAŞIYAN  
BİR PROJEYE İMZA ATARAK "BİREYLERE  
YÖNELİK UZUN DÖNEM ARAÇ KİRALAMA"  
UYGULAMASINI GELİŞTİRMİŞTİR.

# Günlük kiralama

DRD, ATILIMLARINA BİR YENİSİNİ EKLEYEREK "GÜNLÜK KİRALAMA" İŞ KOLUNDA DA GÜNLÜK ARAÇ KİRALAMA İHTİYACININ OLDUĞU COĞRAFYANIN %80'İNİ KAPSAYACAK ŞEKİLDE 13 FARKLI NOKTADA FAALİYET GÖSTERMEYE BAŞLAMIŞTIR.

## 2014 Yılı Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi

DRD günlük kiralama iş kolunda web sitesi ve buna bağlı olarak online rezervasyon modülü, çağrı merkezi ve rezervasyon hattı, araç takip sistemi gibi fonksiyonlara yönelik çalışmaları tamamlamıştır.

### Yeni operasyon merkezimiz hizmete girdi.

DRD'nin operasyonel filo yönetim paketi olan hizmet karmasının ana yönetim birimini oluşturan İstanbul Kuyumcukent'te konumlanmış yeni operasyon merkezi yatırımı 2014 yılında tamamlanmıştır. Yaklaşık 500 m<sup>2</sup>'lik kapalı ofis alanına ve 600 araçlık kapalı park alanına sahip olan bu modern merkez, müşterilere sunulan satış sonrası hizmet kalitesini daha yüksek seviyeye ulaştırmak üzere çalışmalarına devam etmektedir.

### “Önemli olan otomobile sahip olmak değil, erişebilmek”

“Önemli olan otomobile sahip olmak değil, erişebilmek” sloganından hareket eden DRD, operasyonel kiralamanın ardından bireysel kiralamayı yaymak, bireylerin de otomobile erişebilme yöntemlerini çeşitlendirmek ve kolaylaştırmak anlamında öncü kimliğine yakışır yeni hizmetleri pazara sunmuştur. Bu kapsamda DRD, bireylere de uzun dönem kiralama hizmetini sunmaya başlamıştır. Bireysel müşteriler de tüm segmentlerden 40'tan fazla model ile geniş bir yelpazede seçim yapabilmektedir.

### Operasyon merkezi yatırımı

2014



# yeni

DRD'nin operasyonel filo yönetim paketini oluşturan hizmet karmasının ana yönetim birimini oluşturan İstanbul Kuyumcukent'te konumlanmış yeni operasyon merkezi yatırımı 2014 yılında tamamlanmıştır.

### Günlük kiralamada da DRD

1998 yılından bu yana DRD Filo Kiralama markasıyla “operasyonel kiralama” alanında hizmet veren DRD, yenilikçi atılımlarına bir yenisini ekleyerek “günlük kiralama” iş kolunda da faaliyet göstermeye başlamıştır.

Bu anlamda 2014 yılı DRD'nin kurumsal ve teknolojik altyapısının tamamlandığı bir yıl olmuştur.

DRD günlük kiralama iş kolunda web sitesi ve buna bağlı olarak online rezervasyon modülü, çağrı merkezi ve rezervasyon hattı, araç takip sistemi gibi fonksiyonlara yönelik çalışmaları tamamlamıştır.

2014 yılı içerisinde Türkiye genelinde yetkin iş ortaklarına temsilcilikler vererek fiziki yapılanmasında yol kat eden DRD, Ege-Akdeniz kıyı şeridinden başlamak üzere, büyük şehirleri ve günlük araç kiralama ihtiyacının olduğu coğrafyanın %80'ini kapsayacak şekilde 13 farklı noktada faaliyet göstermeye başlamıştır. 2.000 adet üzerinde araç parkına ulaşıldığı 2014 yılında, DRD'nin kurumsal müşterilerinin çalışanları ana müşteri kitlesini oluşturmuştur. DRD'nin hizmet verdiği kurumsal firmalar ziyaret edilmiş, filo kiralama müşterilerinin bordrolu çalışanlarına da DRD'nin bireysel kiralamadaki avantajlarının sunulması, özel indirimlerin verilmesi sağlanmıştır. Müşteri kitlesinin genişletilmesi çalışmaları kapsamında, havayolu şirketleri, bankalar, turizm acenteleriyle işbirliği planlanmaktadır.

2014 yılında yoğun bir kampanya yönetimi yapılmıştır. İnternet ve sosyal medya üzerinden, önemli gün ve haftaların yanı sıra günlük araç kiralama ihtiyaçlarının arttığı resmi tatil dönemlerinde bayi destek amaçlı ulusal ve yerel kampanyalarla desteklenmiştir.

### Bireylere yönelik uzun dönem kiralama

DRD vizyonu doğrultusunda, dünya genelinde benchmark niteliği taşıyan bir projeye imza atarak "bireylere yönelik uzun dönem araç kiralama" uygulamasını geliştirmiş ve 2014 yılında devreye almıştır. Online bir proje olarak kurgulanan ve "HemenGazla.com" markası ile lanse edilen bu hizmet, operasyonel kiralamanın tüm avantajlarını bireysel kiralamaya taşıyan ve uzun dönem araç kiralama pazarında devrim niteliğinde görülen bir adımdır.

Bu ürün bireylere, araç satın almak yerine çok daha uygun maliyetlere DRD'nin kapsamlı hizmet paketinden yararlanarak kiralama yapabilme imkanı sağlamaktadır. DRD, kiralama sonrasında operasyonel kiralama hizmet tanımındaki bakım/onarım, yol yardım, lastik yönetimi, danışmanlık vb. tüm hizmet başlıklarını müşterilerine sunmaktadır.

Bireylere hiçbir peşinat ödemedi, sıfır kilometre araç kullanma avantajı sağlayan uzun dönem bireysel kiralama sistemi, araç sahibi olmanın getirdiği tüm risk ve yükümlülükleri ortadan kaldırmaktadır. Öte yandan, bireyler bu yöntemle kasko, trafik sigortası, motorlu taşıtlar vergisi, bakım, onarım, finansman gideri, aracın alım-satımı arasındaki değer kaybı gibi yorucu süreç ve risklerle uğraşmak zorunda kalmamaktadır. Hasar/prim, ikinci el gibi risklerin yanı sıra; ikame araç ve lastik gibi ihtiyaçlar da kullanıcılar için sorun olmaktan çıkmaktadır.

Kapsamlı karar ağacına sahip bir dijital platform olarak tasarlanan www.hemengazla.com adresinden online olarak yapılan başvuru ile gerçekleşen bilgi aktarımıyla 25 saniyelik bir sürede olumlu/olumsuz sonuç alınmaktadır. DRD, yeni markasıyla Türkiye'de yeni bir iş kolu yaratmıştır. 2014 Mayıs ayında yapılan lansmanın ardından web sitesinde toplam 300 bin ziyaretçi sayısına ulaşılırken 5 bin bireysel başvuru elde edilmiş ve uzun dönem bireysel kiralama iş kolunda 200'den fazla bireye araç teslimatı gerçekleşmiştir.



### Pazarlama odaklı marka faaliyetleri

DRD, 2011 yılından bu yana kapsamını genişleterek 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 müşterilerde aidiyet duygusunun pekiştirilmesi ve bu çalışmalar çerçevesinde şirketin performans hedeflerinin desteklenmesi yönündeki çalışmalarını 2014 yılında da hız kesmeden sürdürmüştür.

Söz konusu çalışmaların yanı sıra 2014 yılında şirketin yeni faaliyet alanı olan bireysel işkolunda da pazarda markanın konumlandırılması ve tutundurulmasına yönelik hedefler kapsamında bireysel uzun dönem kiralama 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 atılmıştır. Şirket, pazarlama ve kurumsal iletişim alanında sektörde fark yaratan öncü marka kimliği hedefine emin adımlarla ilerlemeyi 2015 yılında da sürdürecektir.

## 2014 Yılı Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi

DRD, pazarlama ve kurumsal iletişim faaliyetleri çerçevesinde şirketin performans hedeflerinin desteklenmesi yönündeki çalışmalarını 2014 yılında da hız kesmeden sürdürmüştür.

2014 yılı itibarıyla Türkiye’de her geçen yıl büyümekte olan günlük araç kiralama taleplerine en kolay ve hızlı cevap vermeyi hedefleyerek web sitesi ve buna bağlı olarak online rezervasyon modülü hayata geçirilmiştir. Şirketin müşterilerine eşsiz bir deneyim yaşatmak üzere, süreçlerine yönelik pazarlama alanında geliştirdiği yeni teknolojik ürünler de yıla damgasını vurmuştur. Bu kapsamda araç kullanıcılarının arıza, kaza gibi acil yol yardım hizmetlerine ihtiyaç duydukları noktalarda tek tuş yardımıyla zahmetsizce hizmet almalarını sağlayan iOS ve Android bazlı DRDrive mobil uygulamaları ve filo yöneticilerinin yer ve zamandan bağımsız olarak filolarına ilişkin her türlü veri ve rapora kesintisiz ulaşım imkanı sunan online raporlama modülü sağladığı eşsiz müşteri deneyimi ile sektörde dikkatleri çekmektedir.

DRD’nin marka bilinirliğinin ve sektör lideri konumunun Türkiye dışındaki coğrafyada da duyurulması amacıyla Global Fleet ile ortaklaşa Türkiye Kiralama ve otomotiv pazarına ilişkin bir araştırma çalışması hazırlanmış ve Türkiye ve dünya genelinde Türkçe ve İngilizce olarak yayınlanmıştır.

**Pazarlama ve kurumsal iletişim**  
Performans hedeflerine destek



# öncü

DRD, pazarlama ve kurumsal iletişim alanında sektörde fark yaratan öncü marka kimliği hedefine emin adımlarla ilerlemeyi 2015 yılında da sürdürmeyi hedeflemektedir.

Pazarlama iletişimi stratejisinin bir parçası olarak sosyal medya iletişimde DRD ve HemenGazla.com markalarının ayrı ayrı yönetilen hesapları üzerinden yıl boyunca istikrarlı ve pazarlama planı çerçevesinde sürdürülen iletişim çalışmaları ve pazarlama kampanyaları neticesinde sektör ortalamalarının oldukça üzerinde bir performans sergilenerek 125 bin takipçi seviyesine ulaşılmıştır.

### “Global Fleet” Platinum Partnership

Global Fleet ile sürdürülen çalışmalar 2014 yılında da Platinum iş ortaklığı olarak devam ettirilmiştir.

DRD sadece Türkiye’de değil etki alanında bulunan yakın coğrafyada da önemli bir oyuncu olma vizyonuyla pazarlama projelerine devam etmektedir.

### TED American Express İstanbul Challenger Tenis Turnuvası sponsoru

2014 yılı itibarıyla 66. kez düzenlenen ve Türk tenisinin en büyük turnuvalarından biri olan American Express İstanbul Challenger Cup, 06-14 Eylül 2014 tarihlerinde İstanbul Tenis Eskrim Dağcılık Kulübü (TED) kortlarında gerçekleştirilmiştir. DRD’nin de sponsorları arasında 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 edilmektedir.



Vodafone İstanbul Maratonu araç sponsoru DRD, 16 Kasım 2014 tarihinde 36. kez düzenlenen Vodafone İstanbul Maratonu (eski adıyla Avrasya Maratonu)'nun araç sponsorluğunu üstlenmiştir. Maraton, Uluslararası Atletizm Federasyonu Birliği (IAAF) tarafından 3. kez Altın Kategori'ye ("Gold Label") layık görülerek dünyanın en iyi 22, Avrupa'nın en iyi 11 maratonundan birisi olmuştur.

#### **KSS projelerimiz sürdürülebilirlik anlayışımızı ortaya koymaktadır.**

Sektörünün önde gelen şirketlerinden olan DRD, kendisini örnek bir kurumsal marka olarak konumlandırmakta; içinde yaşadığı topluma ve çevreye olan sorumluluklarını yansıtan sosyal sorumluluk projeleriyle katkısını somutlaştırmaktadır.

#### **Eğitime destek çalışmaları**

Derindere Grubu, Türkiye'nin ekonomik ve sosyo-kültürel gelişimine katkı sağlamak ve daha güçlü gelecek nesiller yetiştirilebilmek için 25 yılı aşkın süredir eğitim alanında önemli sosyal sorumluluk faaliyetleri yürütmektedir. Türkiye'nin geleceği olarak gördüğü gençlerin eğitimlerine, düzenli olarak sağladığı eğitim

burslarıyla destek veren DRD, ayrıca öğrenciler için okul ve öğrenci yurdu yatırımları da gerçekleştirmektedir. Derindere Şirketler Grubu Kurucu Üyesi ve Onursal Başkanı Ömer Derindere'nin, eğitim alanındaki hizmetlerinden dolayı 2009 yılında TBMM tarafından Onur Madalyası ile ödüllendirilmesi, Derindere Grubu'nun eğitime sunduğu desteğin en önemli göstergelerinden biri olmuştur. Derindere Grubu, önümüzdeki dönemlerde de, toplumsal sorumlulukları doğrultusunda burs faaliyetlerini istikrarlı bir biçimde sürdürmeyi ve eğitim alanındaki gelişime katkı sağlamayı hedeflemektedir.

#### **WWF - "Türkiye'nin Canı" Kampanyası'na kurumsal destek**

Dünyanın en saygın ve büyük çevre kuruluşu konumundaki WWF Türkiye'nin öncülüğünde "nesli tükenmekte olan canlı türlerinin korunması" amacıyla sürdürülen "Türkiye'nin Canı" kampanyasını 2012 yılından bu yana destekleyen DRD, 2014 yılında da katkılarını sürdürmüştür. DRD, Türkiye genelinde sahip olduğu yaygın hizmet ağına ve güçlü iş ortaklarının imkanlarından da yararlanarak, kampanyanın çok daha geniş çevrelere ulaştırılabilmesi için çeşitli iletişim kampanyaları düzenlenmiştir.

#### **Elektrikli araçlarla sürdürülebilirliğe katkı**

Daha temiz bir gelecek için önemli bir rol üstlenen elektrikli araçlar, ekonomik olmalarının ötesinde küresel ısınma ve iklim değişikliklerinde önemli bir etken olan gaz emisyonlarını önleyen bir yapıya sahiptir. DRD, Derindere Grubu bünyesindeki %100 elektrikli araç üreticisi DMA markası ile 2013 yılında başladığı iş birliğini 2014 yılında da tüm hızıyla sürdürmüş, sahip olduğu 0 emisyon değeri ile çevre odaklı teknolojisini yansıtan söz konusu elektrikli araçları müşterilerine sunmuştur.



# 3.308

DRD, 2014 YILINDA ÇALIŞANLARINA  
20 FARKLI BAŞLIKTA 3.308 SAAT  
EĞİTİM DÜZENLEMİŞTİR.

## Satış Akademisi

DRD, SEKTÖRE NİTELİKLİ İSTİHDAM  
SAĞLAMAK ÜZERE 2015 YILINDA  
SATIŞ AKADEMİSİ PROJESİNİ HAYATA  
GEÇİRMEYİ HEDEFLEMEDİR.

## Tercih edilen

ÇALIŞANLARINA, KARIYERLERİNE YÖN  
VERME VE SÜREKLİ GELİŞİM YÖNÜNDE  
HER TÜRLÜ DESTEĞİ ALMA, FIRSAT EŞİTLİĞİ  
TEMELİNDE GELECEĞİNİ ŞİRKETİN YOL  
HARİTASININ GÖSTERDİĞİ EKSENLERDE  
PLANLAYABİLME İMKANI VE AYRICALIĞINI  
SUNAN DRD, SEKTÖRÜNDE TERCİH EDİLEN  
BİR İŞVERENDİR.

## Yetkin

DRD TOPLAM 244 KİŞİDEN OLUŞAN,  
HER BİRİ KONUSUNDA UZMAN,  
DENEYİMLİ VE YETKİN BİR İNSAN  
KAYNAĞINA SAHİPTİR.



# %35

KADININ TOPLUM İÇERİSİNDEKİ  
KONUMUNUN ÖNEMİNE İNANAN  
DRD'DE TOPLAM İNSAN KAYNAĞININ  
%35'İNİ KADIN ÇALIŞANLAR  
OLUŞTURMAKTADIR.

## 2014 Yılı Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi

DRD, büyüyen sektörün en hızlı gelişen şirketi olarak, bu hıza ayak uyduran güçlü insan kaynağına sahip bir kurumdur.



**DRD: Tercih edilen şirket**  
2014 yılı toplam başvuru sayısı



# 37.444

Çalışanlarına sağladığı kariyer imkanları ve sürekli gelişim ortamı ile sektörünün tercih edilen bir işvereni olan DRD'ye 2014 yılı itibarıyla yapılan toplam iş başvuru adedi 37.444 olmuştur.

**Yetkin insan kaynağımız geleceğimizin teminatıdır.**

DRD'nin insan kaynakları politikasının temelinde, kurumsal ve etik değerleri ön planda tutmak; çalışanların kişisel ve mesleki yetkinliklerinin gelişimini sağlayan, aidiyetlik duygusu ile kurum bağlılığı yüksek bir insan kaynağı elde etmek ve bu şekilde faaliyet alanında fark yaratan öncü kimliğini sürdürülebilir kılmak yer almaktadır.

DRD, büyüyen sektörün en hızlı gelişen şirketi olarak, bu hıza ayak uyduran güçlü insan kaynağına sahip bir kurumdur. DRD çalışanları, kariyerlerine yön verme ve sürekli gelişim yönünde her türlü desteği almakta, fırsat eşitliği temelinde geleceğini şirketin yol haritasının gösterdiği eksenlerde planlayabilme imkan ve ayrıcalığını taşımaktadır.

### Performans Değerlendirme ve Geliştirme Sistemi

DRD Performans Değerlendirme Sistemi, tüm organizasyonun iş birliği içerisinde hareket etmelerini ve sürekli gelişimini amaçlamaktadır. Sistem temelinde, kurumun hedefleriyle paralel oluşturulan iş hedeflerinin, kişi bazlı takibi gerçekleşirken aynı zamanda her çalışanın kurum hedeflerine katkısı ölçülebilir hale gelmektedir.

Performans Değerlendirme Sistemi'nin uygulama süreci boyunca, tüm yöneticiler aldıkları özel eğitimlerin ardından çalışanların önceden belirlenen hedeflere ulaşmaları için kişisel odaklanma sağlayarak onlara liderlik yapmaktadır.

DRD Performans Değerlendirme Sistemi, çalışanların gelişime açık yanlarının belirlenerek eğitimlerle desteklenmesini; aynı şekilde performans bazlı bir kariyer sürecinin takip edilerek tutarlı, adil ve etkili bir kariyer planlamasının yapılmasını sağlamaktadır.

### Ücret Yönetim Sistemi

DRD Ücret Yönetim Sistemi, piyasa ve sektör araştırmalarının yanı sıra, şirketin hali hazırdaki ücret yapısı ve politikası, kişisel performans ve iş kademesi parametrelerinden oluşmaktadır. Düzenli piyasa araştırmalarıyla rekabetçi ve eşitlikçi bir ücret politikası uygulanması amaçlanmaktadır.

### Eğitim Yönetimi

İnsan kaynakları yetkinliğini, rekabet üstünlüğünü sürdürülebilir kılan en önemli unsurlardan biri olarak gören DRD, eğitim ihtiyaçları, performans değerlendirme ve kariyer planlama dataları doğrultusunda çalışanlarına yönelik mesleki gelişim programları düzenlemektedir. DRD "öğrenen organizasyon" olma özelliğinin yanında çalışanların farkındalık, verimlilik, performans ve motivasyonlarının en üst seviyeye taşınmasını hedeflemektedir.

DRD, 2014 yılında çalışanlarına 20 farklı başlıkta 3.308 saat eğitim düzenlemiştir.

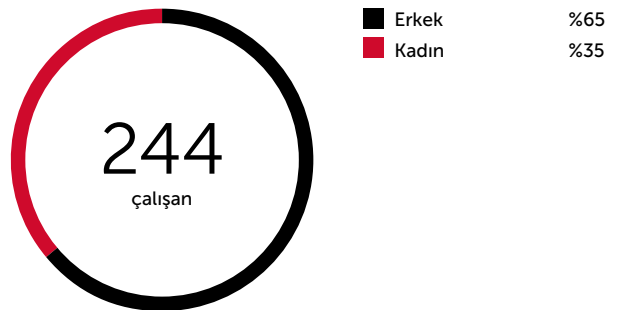
### Satış Akademisi Projesi

DRD operasyonel kiralama sektöründe müşteri ihtiyaçlarının doğru analiz edilerek müşteri iş modülüne göre en uygun çözüm alternatiflerinin sunulması ilkesinden hareketle, sektöre nitelikli istihdam sağlamak üzere 2015 yılında satış akademisi projesini profesyonel iş ortaklarının da destekleriyle hayata geçirmeyi hedeflemektedir.

### Kariyer Günü Etkinlikleri

Bünyesine yetenekli, yaratıcı, vizyon sahibi, öngörülü ve donanımlı yeni mezunları kazandırmaya ve onları "geleceğin DRD'si" için yetiştirmeye büyük önem veren şirket, bu doğrultuda çeşitli üniversitelerdeki potansiyel iş gücüne ulaşarak yeni mezun istihdamının sağlıklı bir biçimde geliştirilebilmesini sağlamak üzere Kariyer Günü Etkinlikleri planlamakta ve dönemsel ihtiyaçlar çerçevesinde üniversite öğrencilerine part time çalışma imkanı sağlamaktadır. Şirket ihtiyaçları ve iş bazlı çalışma performansı kriterlerine göre söz konusu part time çalışan öğrencilere, mezuniyetlerini takiben profesyonel kariyer olanakları da sunulmaktadır.

### DRD İnsan Kaynakları Profili



## 2014 Yılı Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi

DRD, risk yönetimi, iç kontrol ve yönetim süreçlerinin etkinliği paralelinde şeffaflık ve güvenilirlik olgularının kurumsal faaliyetlerine yansımalarını en üst seviyede sağlamaktadır.

### DRD'de İş Güvenliği, Çevre ve Kalite Politikası

DRD, toplumsal ve ekonomik alanda kurumsal sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımını, faaliyetlerinin çevre etkisini azaltmak ve doğal kaynakları korumak yönünde gerekli önlemleri alarak desteklemektedir.

İş sağlığı ve güvenliği konularında da riskleri en aza indirmek için çeşitli düzenlemeler yapan ve caydırıcı önlemler alan DRD, bu düzenlemelere tüm çalışanların aktif katılımını sağlamaktadır. İnsan, kalite, çevre, iş sağlığı ve güvenliği konularında etkin politika ve uygulamaları hayata geçiren DRD, 2007 yılından bu yana ISO 9001 belgesiyle çalışmalarını devam ettirmektedir.

### Belgelendirilmiş kalite standartlarıyla faaliyet gösteriyoruz.

ISO 9001-2008 belgesi kapsamında faaliyetlerini yüksek kalite standartlarında sürdüren DRD, iç ve dış müşterilerinin 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.

### Teknolojinin olanaklarını iş süreçlerimize taşıyoruz.

DRD, 2014 yılında da teknolojiyi iş süreçlerine ve hizmetlerine yansıtma üzere önemli adımlar atmıştır.

Hasar yönetiminde ihale sistemine geçilirken, tedarikçilere teknoloji hizmeti sağlamanın yanı sıra iç müşterilere daha şeffaf ve süreçleri etkin yönetebilecekleri bir altyapı sağlanmıştır.

**İnsan, kalite, çevre, İSG**  
Politika ve uygulamalar



# etkin

İnsan, kalite, çevre, iş sağlığı ve güvenliği konularında etkin politika ve uygulamaları hayata geçiren DRD, 2007 yılından bu yana ISO 9001 belgesiyle çalışmalarını devam ettirmektedir.



Bütün ses iletişim altyapısı IP platformuna geçirilmiştir. Müşteri ve tedarikçiler ile olan mutabakat süreçleri dijital ortama taşınmıştır. Karşılıklı olarak mutabakatların hızlı yapılması ve olası farkların hızlıca sonuçlandırılması için hem iç müşterilere, hem de müşterilere ve tedarikçilere mutabakat sürecini daha etkin ve hızlı gerçekleştirebilmeleri için yeni bir teknolojik altyapı sunulmuştur.

ERP sisteminin yenilenmesi çalışmalarıyla yeni teknolojiler kullanılarak geleceğe yatırım yapılmaktadır.

Web sitesi yatırımlarına müşteri odaklılıkla devam edilmektedir. Müşterilerin web sitesi aracılığıyla taleplerini iletmeleri, filo ile ilgili güncel raporlarını almaları, verilere hızlı erişimleri, araç rezervasyonlarını yaptırımları sağlanarak hayatlarını kolaylaştırma hedefiyle hareket edilmektedir. Bu hedef, mobil uygulamalarla daha ileri taşınmakta, nihai kullanıcının telefon açma ihtiyacı olmadan istediği bilgilere erişmesi ve taleplerini online olarak bildirmesi sağlanmaktadır.

Belgelerin dijital ortama taşınarak, Microsoft işbirliğiyle Office 365 projesinin hayata geçirilmesi sonucunda bulut üzerinde işlem yapılabilmesi ve bu sayede çalışanların iş süreçlerinin hızlandırılarak müşterilere kusursuz hizmet verilmesi hedeflenmektedir.

DRD, iş süreçleriyle ilgili yasal mevzuata uyum konusunda büyük özen gösterirken, bünyesinde uygulanmakta olan ERP sistemiyle uyumlu e-fatura altyapısı oluşturmuştur. DRD, Ocak 2014'ten itibaren e-fatura uygulamasına geçmiştir. E-fatura geçişinden sonra e-defter projesine de geçiş yapılarak 2015 yılında muhasebe kayıtlarının da dijital ortamda tutulması çalışmaları sürmektedir. Diğer yandan, e-arşiv projesine geçişle de tüm faturaların dijital ortamda yer alması hedeflenmektedir.

#### **Riskleri doğru saptamak, etkin yönetmek**

Uluslararası İç Denetim Mesleki Standartları ve Etik Kuralları'nı rehber edinerek şekillendirdiği denetim faaliyetlerini, "risk odaklı" bir yaklaşım çerçevesinde devam ettiren DRD, denetim planlarını oluşturmada, faaliyet kaynaklı risklerin takibi ve yönetiminde etkinliği artıracak risk kontrol süreç ve sistemlerini tesis etmektedir.

DRD'nin sektörde Etik ve İtibar Derneği (TEİD) üyesi olan ilk kuruluşlardan olması, etik değerlere verdiği değer en önemli göstergesidir.

DRD, risk yönetimi, iç kontrol ve yönetim süreçlerinin etkinliği paralelinde, şeffaflık ve güvenilirlik olgularının kurumsal faaliyetlerine yansımaları en üst seviyede sağlamaktadır.

#### **Kurumsal Risk Yönetimi ve İç Denetim**

Kurumsal Risk Yönetim Sistemi ve Finansal Risklerin Yönetimi amacıyla ilgili risk modellerini yapılandıran DRD, bu alanda uluslararası bağımsız denetim ve danışmanlık şirketi Ernst&Young ile iş birliği içerisine girmiş ve 2013 yılında altyapı çalışmalarını tamamlamıştır. Bu çalışma kapsamında daha etkin bir risk yönetim faaliyeti sürdürmek amacı ile kurum içinde Riskin Erken Teşhisi Komitesi kurulmuş, risk yönetim politikası ve risk modelleri oluşturulmuştur.

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

Riskin Erken Teşhisi Komitesi, her türlü riskin tespiti, değerlendirilmesi, raporlanması ve şirket bünyesinde ortak bir risk algısı oluşturulmasından sorumludur.

DRD'de iç denetim ve süreç geliştirme çalışmaları kapsamında, risk odaklı yıllık iç denetim planları oluşturulmakta; risk yönetimi, iç kontrol sistemi ve kurumsal yönetim süreçlerinin etkinliği periyodik olarak denetlenmektedir.

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

# İştirakler

Derindere Grubu'nun uzun yıllara dayanan otomotiv ve teknoloji birikimlerini aktardığı DMA, elektrikli araç üretiminde ülkemizde öncülüğü üstlenerek dünya genelinde referans niteliğinde başarılı sonuçlara imza atmaktadır.

## DMA - Derindere Motorlu Araçlar

Otomotiv sektörünün tartışmasız geleceği olarak kabul edilen elektrikli araç sanayinde söz sahibi olmak isteyen Türkiye'de, bu konuya önemli yatırım yapmış ve oldukça başarılı sonuçlar almış güçlü bir marka olan Derindere Motorlu Araçlar (DMA), 2007 yılında Özkan Derindere ve Önder Yol tarafından kurulmuştur. Derindere Grubu'nun uzun yıllara dayanan otomotiv ve teknoloji birikimlerini aktardığı Derindere Motorlu Araçlar (DMA), elektrikli araç üretiminde dünyadaki trendleri yakından takip ederek ülkemizde bu alanda öncülüğü üstlenmiştir. Marka, bugün kendi Ar-Ge faaliyetleri doğrultusunda geliştirdiği ve yüzde yüz kendisine ait olan DMA teknolojisini araçlara uygularken, bu konudaki çalışmalarını sürekli geliştirmeye devam etmektedir. Elektrikli araç konusunda ihtiyaç duyulabilecek her türlü parça ve nihai ürünün üretim, ithalat, ihracat ve satışını gerçekleştiren DMA, artık tüm tasarımı kendine ait yüksek performanslı bir elektrikli aracı üretme aşamasına gelmiştir.



Elektrikli araç

DMA



# %100

DMA, Türkiye'de kendi alanında TSE Tip Onay Belgesi'ne sahip ilk %100 elektrikli araçtır.



www.dma.com.tr





DMA teknolojisine sahip araçlar İstanbul Beylikdüzü'nde konumlanan DMA tesislerinde üretilmektedir. Bursa ve İstanbul Zeytinburnu'nda bulunan 2 showroom konumlandırılmasıyla hizmet veren DMA, dünya genelinde elektrikli araç sanayinde önemli bir yere sahiptir.

#### Devrim niteliğinde yeni teknoloji yatırımları

2013 yılında gerçekleştirilen lansmanıya 280 km menzil değerine sahip araçlarını pazara sunan DMA, devam eden güçlü Ar-Ge yatırımlarının ardından 2014 yılı içerisinde menzil değeri 400 km'nin üzerine çıkan yeni teknoloji ürünü araçlarını pazara sunmuştur. DMA'nın pazara sunduğu söz konusu ileri teknoloji ürünü araçlar, sahip oldukları 400 km'lik menzil değeriyle sadece ülkemizde değil, dünya genelinde de şimdiye kadar üretilen %100 elektrikli otomobiller içerisinde referans niteliğinde bir değer ortaya koymaktadır.

Teknolojik yatırımlarını menzil değeriyle sınırlandırmayan DMA, aynı yıl içerisinde otomotiv sektöründe devrim niteliğinde bir yeniliğe daha imza atarak şarj ünitelerinin araç içerisine entegre edildiği yepyeni bir sistemi pazara sunmuş ve bu şekilde DMA araçlarına her yerde rahatlıkla şarj olabilme ayrıcalığı sağlanmıştır.

#### Yolcu taşımacılığında ilk ticari DMA aracı

Sahip olduğu teknolojiyi farklı kasa tiplerindeki araçlara da aktarmak üzere çalışmalarına hız veren DMA, yüzde yüz elektrikli ilk yolcu taşımacılığına yönelik ticari araç üretimini 2014 yılında tamamlamıştır. İTÜ işbirliği ile üretimi tamamlanan 22+1 kişi taşıma kapasiteli ve 5,5 ton ağırlığındaki araç, 115 kW'lık batarya ile 350 km'nin üzerinde bir menzil değeri ortaya koymaktadır.

#### DMA Ar-Ge Merkezi İTÜ Teknokent'te hizmete girdi.

Elektrikli araç üretiminde farklılaşma adına otomotiv dünyasındaki en yeni teknolojileri tamamen Türk mühendislerin yazılımlarıyla geliştirilmiş şekilde araçlarında kullanmayı amaçlayan DMA, 2014 yılında bu konuda Türkiye'nin en gelişmiş merkezlerinden biri olan İTÜ Teknokent'te bir merkez açarak Ar-Ge faaliyetlerine hız kazandırmıştır. DMA bu yerleşkede, hem öğretim görevlileri hem de öğrencilerle iyi bir sinerji yakalarken, aynı zamanda elektrikli araç bileşenleri, akıllı kontrol sistemleri ve ileri teknolojiler konusunda da ortak proje tanımları yapmıştır. İleri teknoloji otonom/robotik sürüş tekniklerinin de uygulandığı bir yerli platform üzerinde çalışmalarını sürdüren DMA, Teknokent'teki merkeziyle elektrikli araç teknolojisini daha ileri götürmek üzere Ar-Ge çalışmalarını başarıyla sürdürmektedir.

#### Kıtalararası Avrasya Maratonu sponsorluğu

DMA, Vodafone 36. İstanbul Maratonu'nun resmi araç sponsoru olarak 2014 yılında Türkiye'de bir ilke imza atmış ve "Yeşil Maraton" kapsamında katılımcıların saat takibi yapmaları amacıyla 4 adet yüzde yüz elektrikli araç ile maraton katılımcılarına emisyonun uzak, sağlıklı bir koşu atmosferi sunmuştur. Söz konusu sponsorluk, ilk defa bu denli geniş katılımlı bir spor etkinliğinde elektrikli araçların çevreci misyonuna dikkat çekilmesi anlamında güçlü bir kitlesel farkındalık yaratmıştır.

#### Taksi sektörüne yönelik güçlü adımlar

DMA mühendisleri tarafından geliştirilen ve üretilen Türkiye'nin ilk elektrikli taksisi 2014 yılında İstanbul'da hizmet vermeye başlamıştır. Taksi sektörü için oldukça ekonomik bir seçenek olarak öne çıkan DMA Taksi, günlük yaklaşık 12 TL seviyesinde bir elektrik tüketim maliyetiyle 420 km seviyesinde bir menzil değeri sunmaktadır. DMA Taksi araçlar, yakıt ekonomisinin yanı sıra bakım ihtiyacını neredeyse ortadan kaldıran teknolojiyle de taksi pazarından önümüzdeki dönemlerde daha fazla pay almayı hedeflemektedir.

#### Önümüzdeki dönem

DMA markası kapsamında gerçekleştirilen istikrarlı yatırımlar ve devam eden kapsamlı çalışmalar, ülkemiz ekonomisine ve otomotiv sektörüne önemli katkılar sağlamaktadır. Sahip olduğu teknoloji ve know how ile ülkemizin otomotiv sanayinin dünya genelinde adından söz ettiren ve güçlü bir konuma gelmesi için önemli bir fırsat olarak görülen DMA teknolojisini, bugün olduğu kadar gelecek için de hepimizi heyecanlandırmaktadır.



## İştirakler

Derindere Grubu, Hastane Derindere ile sağlık sektörüne yönelik önemli yatırımlar gerçekleştirmektedir.

### Hastane Derindere

1970'li yıllardan bu yana faaliyet gösterdiği her alanda kurumsal ve güvenilir hizmet anlayışıyla fark yaratan Derindere Grubu'nun sağlık sektöründeki yeni yatırımı Hastane Derindere, uzun vadeli hedeflerini net olarak belirleyerek, bu hedeflere ulaşmak üzere uygulayacağı strateji ve yatırımları etkin şekilde hayata geçirmektedir.

Derindere Grubu'na duyulan güveni sağlık sektörüne taşımayı ilke edinen Hastane Derindere, sağlık sektöründe tıbbi etik ilkelerden ödün vermeden, hasta haklarına saygı duyarak, üstün sağlık teknolojisi ile uluslararası kalite standartlarında hizmetler sunmayı hedeflemektedir.

**HASTANE  
DERİNDERE**

Hastane Derindere  
Yatak kapasitesi

^

150

Kağıthane merkezinde kurulu Hastane Derindere, 50'si yoğun bakım olmak üzere 150 yatak kapasitesi ile faaliyet göstermektedir.





**Bölgenin en büyük ve donanımlı özel sağlık kuruluşu** İstanbul'un kalbinin attığı Maslak, Levent, Mecidiyeköy gibi ana arterlere yakın konumu ile hızla gelişmekte olan Kağıthane İlçesi'nde, "bölgenin en büyük ve donanımlı özel sağlık kuruluşu" olarak öne çıkan Hastane Derindere, hasta odaklı hizmet anlayışı ile dünya standartlarında hizmetler sunmayı amaçlamaktadır. 50'si yoğun bakım olmak üzere 150 yatak kapasitesi ile faaliyet gösteren Hastane Derindere, tüm genel branşlar başta olmak üzere; erişkin ve yeni doğan yoğun bakım ünitesi, yüksek donanımlı radyoloji ünitesi, kapsamlı biyokimya ve mikrobiyoloji laboratuvarı, diş polikliniği, gastroenteroloji ünitesi, odyoloji laboratuvarı, EEG, EMG ve uyku laboratuvarı gibi bölümlerinin yanı sıra uzman hekim kadrosu, ileri teknoloji ile donatılan gelişmiş tanı-tedavi üniteleri ve modern tesisi ile çağdaş sağlık anlayışına yeni bir boyut getirmektedir.

**Teknoloji ve insan kaynağına yönelik güçlü yatırımlar** Hastane Derindere, dünyada "Dijital Hastane" kavramının konuşulduğu günümüzde, gerçekleştirilen önemli yatırımlarla sahip olduğu Dijital Hastane altyapısı

ile bir anlamda geleceğin sağlık hizmetlerini bugüne taşımaktadır. Kağıt kullanımını en alt düzeye indiren teknolojiyle tüm hastane hizmetlerinin bilgisayar ortamında yürütüleceği Hastane Derindere'de, hastaların tüm teşhis ve tedavi bilgilerinin yanı sıra, röntgen, ultrason, tomografi, MR gibi tüm görüntüleme bilgileri de bilgisayar ortamında izlenebilmektedir. Doktorlar, hastalarının takibini herhangi bir kağıda ihtiyaç duymaksızın bilgisayar ortamında güvenle ve zahmetsizce yapabiliyor olmanın ayrıcalığını yaşarken; ihtiyaç halinde hastane dışında oldukları zamanlarda bile internet üzerinden güvenli bir ağ bağlantısı ile gerekli verilere ulaşabilmektedir.

Hastane Derindere; konusunda uzman profesyonel kadrosu, hasta odaklı hizmet anlayışı, kalite politikası, ileri teknoloji ile donatılan tanı-tedavi üniteleri ve modern tesisi ile Derindere Grubu'nun faaliyet gösterdiği diğer sektörlerde olduğu gibi sağlık sektöründe de fark yaratma kararlılığıyla 2015 yılında faaliyete geçecektir.



## İştirakler

İkinci el işkoluna yönelik 2014 yılında gerçekleştirilen güçlü yatırımlarla Derindere 2. El, pazarda rekabet gücünü artırmıştır.



## Derindere 2.el

Yeni ikinci el merkezi

Toplam alan

20.000 m<sup>2</sup>

Derindere 2.El, İstanbul Zeytinburnu'nda aynı anda 200 adedin üzerinde aracın sergilenebildiği toplam 20.000 m<sup>2</sup> üzerine kurulu yeni ikinci el merkezinde hizmet sunmaya başlamıştır.

### Derindere 2. El

Derindere güvencesi ile kurumsal bir çatı altında ikinci el araç alım-satım hizmetleri sunan Derindere 2. El, 1998 yılından bu yana faaliyet göstermektedir. Konusunda uzman kadrosu ile ikinci elde tek noktadan tüm işlemlere ilişkin hizmetlerin sunulduğu Derindere 2. El, her marka ve model araçlardan oluşan yaygın araç alternatifleriyle öne çıkmaktadır.

### Yeni yatırımlar

2014 yılının son çeyreğinde başlayan yeniden yapılanma çalışmalarının ardından Derindere 2. El, uzun yıllara dayanan otomotiv tecrübesine sahip ekibi ile İstanbul Zeytinburnu'nda aynı anda 200 adedin üzerinde aracın sergilenebildiği toplam 20.000 m<sup>2</sup> üzerine kurulu yeni ikinci el merkezinde hizmet sunmaya başlamıştır.

Aynı dönemde markanın ikinci elde kurumsal marka standartları geliştirilirken; Derindere 2. El için bütünüyle yeni bir web sitesi de tamamlanarak hizmete sunulmuştur.

#### Açık artırma sistemi

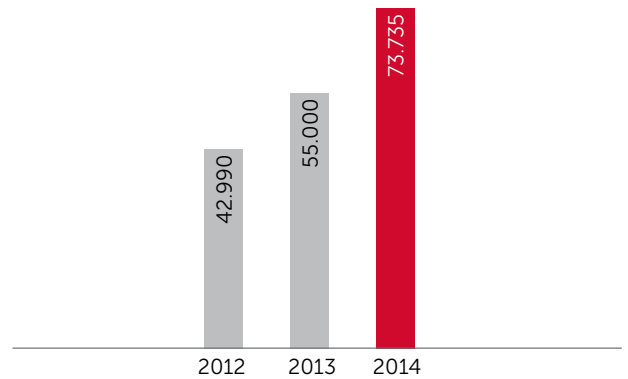
Derindere 2. El'in İstanbul Zeytinburnu'nda yer alan perakende merkezinin yanı sıra İstanbul Kuyumcukent'te düzenli olarak açık artırma organizasyonları düzenlenen ikinci bir satış noktası daha bulunmaktadır. Başta ikinci el değerliliği yüksek bir filo ya sahip DRD'nin araçlarının satışa sunulduğu sistem çerçevesinde şirket, 2014 yılında ikinci el araç satışı gerçekleştirdiği ihale salonunu müşteri ihtiyaçları doğrultusunda yenileyerek, ikinci el süreçlerine yönelik katma değer sağlamıştır. Kira sözleşmesi sonunda araçlarının önemli bir bölümünü dönemsel olarak düzenlediği açık artırma organizasyonlarında değerlendiren şirket, aynı zamanda kurumsal ikinci el çözüm ortakları ile de işbirliğine 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.



#### Güçlü tedarik kaynakları

Derindere 2. El, uzun yıllardır ikinci el sektöründe sahip olduğu güçlü konumla gerek perakende pazarından, gerekse de DRD bünyesinde kiralamadan dönen araçlarla ikinci el araç pazarında önemli bir tedarik ağına sahiptir. Özellikle DRD filosu içerisinde tedarik edilen araçların önemli bir oranının pazarda yüksek oranda tercih edilen dizel motorlu araçlardan oluşması ve bu araçların periyodik bakımlarının üretici firma talimatlarına uygun şekilde düzenli olarak yetkili servislerde yapılması DRD araçlarının 2. el pazarında yüksek talep görmesini sağlamaktadır. Söz konusu talep yıllar itibarıyla DRD'nin kiralama dönemi sonunda ikinci elde değerlendirilen araç satış adetlerine de yansımış; 2014 yılında toplam 8.105 adet araç ikinci elde değerlendirilmiştir. Bu şekilde şirket bünyesinde son 3 yıl içerisinde ikinci elde gerçekleştirilen toplam satış adedi 17.149'a ulaşmıştır. Aynı dönem içerisinde operasyonel kiralama sektörünün bütününe bakıldığında ise; son 3 yılda ikinci elde değerlendirilen toplam araç adedi 171.725 adettir.

Sektör Geneli 2. El Satış Adetleri



Yıl	Satış (adet)	2. El Geliri (bin TL)	Ortalama Araç Yaşı (ay)	Satış/Alış (%)
2012	2.627	78.442	38	79
2013	6.417	238.656	33	86
2014	8.105	384.572	30	92

# İşbirliklerimiz

## YÖNETİM KURULU DANIŞMANI



### CAN KARAŞIKLI

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.

## NPS/CRM HİZMETLERİ



### 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 sektörlerle 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.

## ERP SİSTEMİ



### 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.

## GÜNLÜK KİRALAMA YAZILIMI



### Koç Sistem

DRD, 2013 yılı itibarıyla faaliyete başladığı günlük kiralama iş kolunda planlanan kapsamlı sistem çalışmalarını 1945'ten bu yana müşterilerinin bilgi teknolojisi ihtiyaçlarına ilişkin hizmetler sunan Koç Sistem danışmanlığında sürdürmektedir.

**BAĞIMSIZ  
DENETİM****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 şirketin faaliyet sonuçlarının da gelişimini göstermektedir.

**HUKUK****Egemenoğlu Hukuk Bürosu**

Egemenoğlu Hukuk Bürosu, kurulduğu 1968 yılından günümüze kadar gelişerek bugün 60'ın üzerinde avukat ile hukuk hizmetlerini sürdürmektedir. Uluslararası hukuk yayın organlarınınca Türkiye'nin önde gelen hukuk büroları arasında sayılan Egemenoğlu, 2013 yılından bu yana DRD'ye hukuki danışmanlık hizmetleri sunmaktadır.

**KURUMSAL  
İLETİŞİM****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.

**SEKTÖREL  
FAALİYETLER****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.

## Yönetim Kurulunun Yıllık Faaliyet Raporuna İlişkin Bağımsız Denetçi Raporu

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

#### Yönetim Kurulunun Yıllık Faaliyet Raporunun Bağımsız Denetim Standartları Çerçevesinde Denetimine İlişkin Rapor

1. Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin ("Şirket") 31 Aralık 2014 tarihinde sona eren hesap dönemine ilişkin yıllık faaliyet raporunu denetlemiş bulunuyoruz.

#### *Yönetim Kurulunun Yıllık Faaliyet Raporuna İlişkin Sorumluluğu*

2. Şirket yönetimi, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun ("TTK") 514'üncü maddesi uyarınca yıllık faaliyet raporunun finansal tablolarla tutarlı olacak ve gerçeği yansıtacak şekilde hazırlanmasından ve bu nitelikteki bir faaliyet raporunun hazırlanmasını sağlamak için gerekli gördüğü iç kontrolden sorumludur.

#### *Bağımsız Denetçinin Sorumluluğu*

3. Sorumluluğumuz, Şirket'in faaliyet raporuna yönelik olarak TTK'nın 397'nci maddesi çerçevesinde yaptığımız bağımsız denetime dayanarak, bu faaliyet raporunda yer alan finansal bilgilerin Şirket'in 25 Mart 2015 tarihli bağımsız denetçi raporuna konu olan finansal tablolarıyla tutarlı olup olmadığı ve gerçeği yansıtıp yansıtmadığı hakkında görüş vermektir.

Yaptığımız bağımsız denetim, Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu tarafından yayımlanan Türkiye Denetim Standartları'nın bir parçası olan Bağımsız Denetim Standartları'na uygun olarak yürütülmüştür. Bu standartlar, etik hükümlere uygunluk sağlanmasını ve bağımsız denetimin, faaliyet raporunda yer alan finansal bilgilerin finansal tablolarla tutarlı olup olmadığına ve gerçeği yansıtıp yansıtmadığına dair makul güvence elde etmek üzere planlanarak yürütülmesini gerektirmektedir.

Bağımsız denetim, tarihi finansal bilgiler hakkında denetim kanıtı elde etmek amacıyla denetim prosedürlerinin uygulanmasını içerir. Bu prosedürlerin seçimi, bağımsız denetçinin mesleki muhakemesine dayanır.

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

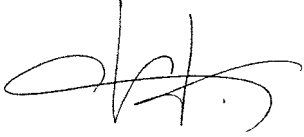
#### *Görüş*

4. Görüşümüze göre yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporu içinde yer alan finansal bilgiler, tüm önemli yönleriyle, denetlenen finansal tablolarla tutarlıdır ve gerçeği yansıtmaktadır.

### Mevzuattan Kaynaklanan Diğer Yükümlülükler

5. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 402'nci maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca; BDS 570 "İşletmenin Sürekliliği" çerçevesinde, Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin öngörülebilir gelecekte faaliyetlerini sürdüremeyeceğine ilişkin raporlanması gereken önemli bir hususa rastlanılmamıştır.

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



Haluk Yalçın, SMMM  
Sorumlu Denetçi

İstanbul, 25 Mart 2015

Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.

**31 Aralık 2014 Tarihi İtibariyle Bilanço  
(Finansal Durum Tablosu)**

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

<b>VARLIKLAR</b>	<b>31 Aralık 2014</b>	<b>31 Aralık 2013</b>
<b>Dönen Varlıklar</b>	<b>166.678.219</b>	<b>150.178.285</b>
Nakit ve nakit benzerleri	27.908.674	12.425.982
Ticari alacaklar	88.300.134	49.194.884
- <i>İlişkili taraflardan ticari alacaklar</i>	64.952.809	30.827.761
- <i>İlişkili olmayan taraflardan ticari alacaklar</i>	23.347.325	18.367.123
Diğer alacaklar	3.146.702	12.395.360
- <i>İlişkili taraflardan diğer alacaklar</i>	244.215	10.014.656
- <i>İlişkili olmayan taraflardan diğer alacaklar</i>	2.902.487	2.380.704
Stoklar	22.368.898	15.681.337
Peşin ödenmiş giderler	14.169.409	7.798.388
Kesin taahhüt/riskten korunma hesabı	7.176.635	41.542.422
Diğer dönen varlıklar	3.607.767	11.139.912
<b>Duran Varlıklar</b>	<b>1.151.094.098</b>	<b>902.637.287</b>
Operasyonel kiralamada kullanılan varlıklar	1.048.710.167	810.941.003
Kesin taahhüt - riskten korunma hesabı	9.201.633	37.145.707
Finansal yatırımlar	-	3.000
Yatırım amaçlı gayrimenkuller	54.425.519	8.296.000
Maddi duran varlıklar	34.272.811	37.074.103
Maddi olmayan duran varlıklar	3.193.261	1.141.764
- <i>Diğer maddi olmayan duran varlıklar</i>	3.193.261	1.141.764
Peşin ödenmiş giderler	1.085.894	-
Diğer alacaklar	204.813	8.035.710
- <i>İlişkili taraflardan diğer alacaklar</i>	163.042	8.013.510
- <i>İlişkili olmayan taraflardan diğer alacaklar</i>	41.771	22.200
<b>TOPLAM VARLIKLAR</b>	<b>1.317.772.317</b>	<b>1.052.815.572</b>

1 Ocak -31 Aralık 2014 hesap dönemine ait finansal tablolar, 25 Mart 2015 tarihli Yönetim Kurulu toplantısında onaylanmış ve Yönetim Kurulu adına Genel Müdür İlkay Ersoy ve Finansal Yönetim Direktörü M. Fatih Kazdal tarafından imzalanmıştır. Bu mali tablolar Genel Kurul'da onaylanması ile resmileşecektir.



Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.

**31 Aralık 2014 Tarihi İtibariyle Bilanço  
(Finansal Durum Tablosu)**

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

<b>YÜKÜMLÜLÜKLER</b>	<b>31 Aralık 2014</b>	<b>31 Aralık 2013</b>
<b>Kısa vadeli yükümlülükler</b>	<b>585.594.047</b>	<b>484.547.042</b>
Kısa vadeli borçlanmalar	239.463.705	172.814.957
Uzun vadeli borçlanmaların kısa vadeli kısımları	222.230.626	229.024.770
Ticari borçlar	89.880.897	57.889.672
- <i>İlişkili taraflara ticari borçlar</i>	5.139	2.495.973
- <i>İlişkili olmayan taraflara ticari borçlar</i>	89.875.758	55.393.699
Çalışanlara sağlanan faydalar kapsamında borçlar	533.189	469.109
Diğer borçlar	1.395.742	3.593.337
- <i>İlişkili taraflara diğer borçlar</i>	244.855	2.387.458
- <i>İlişkili olmayan taraflara diğer borçlar</i>	1.150.887	1.205.879
Ertelenmiş gelirler	27.163.236	19.141.228
Kısa vadeli karşılıklar	2.917.233	1.050.844
- <i>Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin kısa vadeli karşılıklar</i>	2.917.233	1.050.844
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	2.009.419	563.125
<b>Uzun vadeli yükümlülükler</b>	<b>548.560.924</b>	<b>448.181.047</b>
Uzun vadeli borçlanmalar	511.792.037	429.319.243
Uzun vadeli karşılıklar	5.852.682	2.205.147
- <i>Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin uzun vadeli karşılıklar</i>	5.852.682	2.205.147
Ertelenmiş vergi yükümlülüğü	30.916.205	16.656.657
<b>Özkaynaklar</b>	<b>183.617.346</b>	<b>120.087.483</b>
Ödenmiş sermaye	24.200.000	24.200.000
Ortak kontrole tabi teşebbüs veya işletmeleri içeren birleşmelerin etkisi	3.317.311	3.317.311
Sermaye düzeltmesi farkları	1.693.875	1.693.875
Kâr veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		
- <i>Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin aktüeryal kayıp fonu</i>	(2.863.436)	(465.903)
Kârdan ayrılan kısıtlanmış yedekler	3.145.135	1.589.182
Geçmiş yıllar kârları	88.197.065	73.411.630
Net dönem kârı	65.927.396	16.341.388
<b>TOPLAM KAYNAKLAR ve ÖZKAYNAKLAR</b>	<b>1.317.772.317</b>	<b>1.052.815.572</b>

Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
**31 Aralık 2014 Tarihinde Sona Eren Döneme Ait**  
**Kâr veya Zarar ve Diğer Kapsamlı Gelir Tablosu**  
(Tutarlar aksi belirtilmedikçe Türk Lirası ("TL") olarak ifade edilmiştir.)

	1 Ocak- 31 Aralık 2014	1 Ocak- 31 Aralık 2013
<b>Sürdürülen Faaliyetler:</b>		
Hasılat	564.386.410	446.255.062
Satışların maliyeti (-)	(391.234.115)	(319.027.875)
<b>Brüt kâr</b>	<b>173.152.295</b>	<b>127.227.187</b>
Pazarlama ve satış giderleri (-)	(11.383.346)	(7.657.999)
Genel yönetim giderleri (-)	(15.092.497)	(11.982.584)
Esas faaliyetlerden diğer (giderler)/gelirler, net	(1.050.718)	1.484.535
<b>Esas faaliyet kârı</b>	<b>145.625.734</b>	<b>109.071.139</b>
Yatırım faaliyetlerinden gelirler/ (giderler)	6.787.722	-
<b>Finansman gideri öncesi faaliyet kârı</b>	<b>152.413.456</b>	<b>109.071.139</b>
Finansman giderleri, net	(68.286.340)	(94.548.509)
<b>Vergi öncesi kâr</b>	<b>84.127.116</b>	<b>14.522.630</b>
- Vergi gideri	(14.858.931)	(1.850.721)
<b>Sürdürülen faaliyetler dönem net kârı</b>	<b>69.268.185</b>	<b>12.671.909</b>
<b>Durdurulan Faaliyetler:</b>		
Durdurulan faaliyetler dönem (zararı)/kârı	(3.340.789)	3.669.977
<b>Dönem kârı</b>	<b>65.927.396</b>	<b>16.341.886</b>

Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.

## 31 Aralık 2014 Tarihinde Sona Eren Döneme Ait Kâr veya Zarar ve Diğer Kapsamlı Gelir Tablosu

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

	1 Ocak- 31 Aralık 2014	1 Ocak- 31 Aralık 2013
Sürdürülen faaliyetlerden elde edilen kâr	69.268.185	12.671.909
Durdurulan faaliyetlerden elde edilen kâr	(3.340.789)	3.669.977
Net dönem kârı	65.927.396	16.341.886
<b>Hisse başına kâr payı</b>	<b>2,72</b>	<b>0,68</b>
<b>Kâr veya zararda yeniden sınıflandırılmayacaklar</b>	<b>(2.397.533)</b>	<b>(465.903)</b>
- Aktüeryal kazanç/kayıp	(2.996.916)	(582.379)
- Ertelenmiş vergi geliri	599.383	116.476
<b>Toplam kapsamlı gelirler</b>	<b>63.529.863</b>	<b>15.875.983</b>

Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
31 Aralık 2014 Tarihinde Sona Eren Döneme Ait  
Özkaynaklar Değişim Tablosu

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

	Ödenmiş Sermaye	Sermaye düzeltme farkları	Tanımlanmış fayda planları aktüeryal kayıplar/ (kazançları)	Geçmiş yıllar kârları
<b>ÖNCEKİ DÖNEM</b>				
1 Ocak 2013	24.200.000	1.693.875	(466.779)	33.405.155
Transferler	-	-	-	40.006.475
Ortak kontrole tabi teşebbüs veya işletmeleri içeren birleşmelerin etkisi (21 no'lu dipnot)	-	-	-	-
Toplam kapsamlı gelir	-	-	-	-
Tanımlanmış fayda planları aktüeryal kayıp/ (kazanç)	-	-	876	-
<b>31 Aralık 2013</b>	<b>24.200.000</b>	<b>1.693.875</b>	<b>(465.903)</b>	<b>73.411.630</b>
<b>CARİ DÖNEM</b>				
1 Ocak 2014	24.200.000	1.693.875	(465.903)	73.411.630
Transferler	-	-	-	14.785.435
Toplam kapsamlı gelir	-	-	-	-
Tanımlanmış fayda planları aktüeryal kayıp/(kazanç)	-	-	(2.397.533)	-
<b>31 Aralık 2014</b>	<b>24.200.000</b>	<b>1.693.875</b>	<b>(2.863.436)</b>	<b>88.197.065</b>

Kârdan ayrılan kısıtlanmış yedekler	Net dönem kârı	Ortak kontrole tabi teşebbüs veya işletmeleri içeren birleşmelerin etkisi	Toplam özkaynaklar
1.589.182	40.006.475	5.669.531	106.097.439
	(40.006.475)	-	-
-	-	(2.352.718)	(2.352.718)
-	16.341.388	498	16.341.886
-	-	-	876
1.589.182	16.341.388	3.317.311	120.087.483
1.589.182	16.341.388	3.317.311	120.087.483
1.555.953	(16.341.388)	-	-
-	65.927.396	-	65.927.396
-	-	-	(2.397.533)
3.145.135	65.927.396	3.317.311	183.617.346

Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.

**31 Aralık 2014 Tarihinde Sona Eren Döneme Ait Nakit Akış Tablosu**

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

	31 Aralık 2014	31 Aralık 2013
<b>A. İşletme Faaliyetlerinden Elde Edilen Nakit Akışları:</b>		
Sürdürülen faaliyetlerden elde edilen dönem net kârı/(zararı)	69.268.185	12.671.909
Durdurulan faaliyetlerden elde edilen dönem net kârı/zararı (*)	(3.340.789)	3.669.977

**Dönem Net Kârı Mutabakatı ile İlgili Düzeltmeler**

Vergi	14.858.931	2.768.215
Amortisman ve itfa payı	1.153.614	2.056.295
Operasyonel kiralama amortismanı	36.128.762	37.594.945
Faiz gideri	67.289.420	45.862.471
Kur farkı zararı, net	(27.186.795)	132.173.338
Kesin taahhüt - riskten korunma hesabı	62.309.861	(63.758.605)
Şüpheli alacak karşılıkları/(iptali)	1.057.443	2.017.435
Kıdem tazminatı yükümlülüğündeki değişim	1.018.653	517.971
Kullanılmamış izin hakkı karşılığı	1.866.389	225.085
Stok değer düşüklüğü karşılıkları/(iptali)	(309.265)	309.265
Tahakkuk etmemiş finansman gideri	84.681	220.221
Tahakkuk etmemiş finansman geliri	(656.992)	(317.968)
Operasyonel kiralamada kullanılan varlıkların satış kârı	21.178.518	(13.038.045)
Döviz kurundaki değişimin nakit ve nakde eşdeğer varlıklar üzerindeki etkisi	329.727	10.195

**Faaliyetlerden Elde Edilen Nakit Akışları**

Bloke banka mevduatlarındaki net artış)	(25.167)	(8.217)
Ticari alacaklardaki net artış)	(6.122.325)	(5.564.114)
İlişkili taraflardan alacaklardaki net artış)	(16.504.139)	(37.282.675)
İlişkili olmayan taraflardan alacaklardaki net artış)	(541.354)	-
Stoklardaki net artış)	(6.378.296)	(1.221.218)
Diğer dönen varlıklardaki net artış/(azalış)	8.287.612	(698.579)
Peşin ödenmiş giderlerdeki net artış)	(7.456.915)	(2.081.612)
Ticari borçlardaki net artış)	35.139.051	9.717.251
İlişkili taraflara borçlardaki net artış)	(4.633.437)	(2.916.830)
İlişkili olmayan taraflara borçlardaki net artış)	(54.992)	-
Diğer kısa vadeli yükümlülüklerdeki net azalış/(artış)	1.510.374	(470.276)
Ertelenmiş gelirlerdeki net azalış)	8.022.008	4.943.128

Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.

**31 Aralık 2014 Tarihinde Sona Eren Döneme Ait  
Nakit Akış Tablosu**

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

	31 Aralık 2014	31 Aralık 2013
Kıdem tazminatı ödemeleri	(368.034)	(480.928)
Operasyonel kiralamada kullanılan varlıkların satışından elde edilen nakit girişleri	319.807.788	234.636.963
Operasyonel kiralama yatırım harcamaları	(615.639.700)	(450.619.994)
<b>İşletme faaliyetlerinde kullanılan net nakit</b>	<b>(39.907.183)</b>	<b>(89.064.397)</b>
<b>B. Yatırım faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışları:</b>		
Maddi duran varlık alımlarından kaynaklanan nakit çıkışları	(76.935.408)	(23.833.569)
Maddi duran varlık satışından elde edilen nakit girişleri	30.402.070	14.206.856
<b>Yatırım faaliyetlerinde kullanılan net nakit</b>	<b>(46.533.338)</b>	<b>(9.626.713)</b>
<b>C. Finansman faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışları:</b>		
Alınan kredilerdeki artış	141.071.696	146.564.776
Ödenen faiz	(38.843.923)	(45.862.471)
<b>Finansman faaliyetlerinde elde edilen net nakit</b>	<b>102.227.773</b>	<b>100.702.305</b>
Döviz kurundaki değişimin nakit ve nakde eşdeğer varlıklar üzerindeki etkisi	(329.727)	(10.195)
Nakit ve nakit benzerlerindeki net artış	15.457.525	2.001.000
Nakit ve nakit benzerlerinin dönem başı bakiyesi	12.323.649	10.322.649
<b>Nakit ve nakit benzerlerinin dönem sonu bakiyesi</b>	<b>27.781.174</b>	<b>12.323.649</b>

(\*) Gerekli ek açıklama Not 31'de açıklanmıştır.

# İletişim

## **Genel Müdürlük**

Merkez Mah. Ayazma Cad. No: 37 Kat: 2 Papirus Plaza 34410 Kağıthane / İSTANBUL

Santral No: 0212 911 15 00

Faks: 0212 911 15 19



# İletişim

**Genel Müdürlük**

Merkez Mah. Ayazma Cad. No: 37 Kat: 2 Papyrus Plaza 34410 Kağıthane / İSTANBUL

Santral No: 0212 911 15 00

Faks: 0212 911 15 19

