

Corporent, premium otomobil kiralama sektörünün lider markası olma yolunda ilerliyor



Yıl sonunda premium otomobil parkı 180 adete ulaşacak

Yeni yılın ilk ayında kurulan premium otomobil kiralama markası Corporent, hizmet anlayışı ve yöneticilerinin kurumsal geçmişlerinden taşıdıkları tecrübeleri sayesinde kısa sürede kazandığı kurumsal kimliği ile dikkat çekiyor. Dikkatimizi çeken bu markayı daha yakından tanımak için şirketin kurucu ortaklarından Barkın Pınar ile bir araya geldik.

Barkın Bey, kendinizden ve Corporent'in kuruluş hikâyesinden bahsedebilir misiniz? 1997 yılında Marmara Üniversitesinden mezun olduktan sonra turizm sektöründe, aile işimiz olan Marmaris'teki otelimizde çalıştım. Geçirdiğim üç yıl sonrasında otomobil sevdamin peşine, tekrar İstanbul'a dönüp Kosifler Oto'da satış danışmanı olarak işe başladım. Sırasıyla BMW Satış Şefliği, BMW Satış Müdürlüğü, BMW-MINI-Land Rover Satış Müdürlüğü ve en son İstanbul Bölüm Satış Müdürlüğü görevlerini üstlendim. 2014 yılı Aralık ayında ise Kosifler Oto'daki görevimden ayrılarak yine otomotiv sektöründe deneyimli Cenk Kazancı ve Özüm Sönmezalp ile beraber uzun süredir hayata geçirme hayalini kurduğum Corporent adını verdiğimiz kiralama şirketini kurduk.

Corporent ile hangi hizmetleri veriyorsunuz? Corporent isminden de anlaşılacağı gibi kurumsal şirketlere otomobil kiralama hizmeti veren bir kurum. Hedefimiz kurumsal şirketlerin bir günden 48 aya, bir adetten yüzlerce otomobile, istenilirse şoförlü tüm premium otomobil kiralama hizmetlerini aynı çatı altında toplamak.

Sektörde farklılaştığınız noktalar nelerdir?

Markamızı diğer global ve kurumsal kiralama şirketlerinden ayıran en önemli özelliği, müşterileri memnuniyetini ön planda tutan, basit ve hızlı süreçleri. Uzun yıllar bünyesinde çalıştığımız kurumsal firmalardan bu müşterilerin ihtiyaçları konusunda tecrübe sahibi olmamız nedeniyle, beklentilerin üzerinde bir hizmet kalitesi sunmayı amaçlıyoruz. Bunu sağlamak için öncelik olarak tüm hizmetlerimizi müşterimizin ayağına götürüyor ve bunun için ilave bir ücret almıyoruz. Kısa dönem kiralama araç parkımızı oluşturan tüm otomobillerimiz 2015 model ve 10 bin km'nin altında. Ayrıca filomuzda pazarda satışa sunulan en donanımlı otomobilleri tercih etmekteyiz.

Araç parkınızdan bahsedebilir misiniz? Ne kadar yatırım yaptınız? Yılsonu hedefleriniz nelerdir?

Nisan ayı itibarıyla 7 milyon 500 bin TL yatırımla tümü premium 50 otomobillik araç parkımızın, 27 milyon TL yeni yatırımla yıl sonunda 180 adete ulaşmasını hedefliyoruz. Bu 180 adet otomobilin 100 adedinin kısa dönem, 80 adedinin uzun dönem operasyonunda kullanılacağını öngörmekteyiz. Mart ayında Borusan Otomotiv ile yapmış olduğumuz anlaşma sonrasında filomuzda ağırlıklı BMW marka otomobiller yer alacak. Bu sayede BMW markasında rekabetçi fiyatlarımızla uzun dönem kiralama pazarında kendimize pay yaratmayı hedeflemekteyiz.

Otomobil kiralama firmaları genelde premium otomobillerin kira bedellerini Euro üzerinden belirliyor. Sizin TL ile kiralama yapmanızın nedeni nedir?

Pazarda uzun dönem kiralamar Euro olarak fiyatlandırılmakta. Biz sistemimizi aynı anda hem Euro hem TL para biriminden fiyatlayacak şekilde kurduk. Uzun yıllar sürecektir bu anlaşma sırasında kur riski taşımak istemeyecek müşterilerimize bu alternatifini sunma zamanının geldiğini düşünüyoruz. Ayrıca sektörümüzde yeni trend aylık kiralamar olarak ön plana çıkıyor. 36 ay bir sözleşmeye bağlı kalmak istemeyen birçok müşterimiz TL bazında aylık sözleşmeleri tercih ediyor. İlk ay Mercedes E180 kiralayıp, ikinci ay BMW 520i ile devam edebiliyor. Kısa dönem araç parkımızı dört ayda bir değiştirdiğimiz için hep yeni otomobiller kullanıyorlar.

Sektöre kazandırmayı planladığınız yenilikler veya projeleriniz var mı?

Sadece premium markalar ile

hizmet vermemiz sebebiyle taşıdığımız en büyük risk, kaza nedeniyle otomobilin ikinci eldeki değer kaybı. Bu sebeple otomobillerimize G sensörü takmak üzere bir firma ile anlaştık. Bu sensör sayesinde ani hızlanma, ani fren ve yüksek hızlarda viraja girme değerlerini ölçerek kullanıcı için bir risk puanı oluşturacağız. Bu risk puanı, süreçte müşterinin fiyatlamasını etkileyecek. Yani otomobili güvenli şekilde kullanan diğer sürücülere göre daha az kira bedeli ödeyecek.

Türkiye'nin kiralama sektöründeki büyüklüğü ve potansiyeli ile Avrupa pazarını değerlendirir misiniz? Sektör ile ilgili 2015 yılı öngörüleriniz nelerdir?

Ülkemizde 2014 yılında yeni otomobil satışları yüzde 11.6 oranında azalırken, kiralama sektörü yüzde 14.3 oranında bir artışla parkındaki araç sayısını 236 bin 900 adede çıkardı. 2015 yılında ise bu artışın devam edeceğini, araç parkının 280 bin adede çıkacağına inanıyoruz.

İlk ay Mercedes E180 kiralayıp, ikinci ay BMW 520i ile devam edebilirsiniz

