



“SUNUCU KONUŞUYOR....” 00:00

Saygıdeğer katılımcılar Pegasus Hava Yolları 2016 üçüncü çeyrek finansal sonuçları konferansı'na hoş geldiniz. Şimdi konferansımız başlıyor. Sözü Sayın Serhan Ulga CFO ve Mehmet Nane CEO'a bırakıyorum. Mehmet Bey lütfen buyurun.

“MEHMET NANE KONUŞUYOR....” 00:19

Herkese iyi günler hoş geldiniz. Bugün size üçüncü çeyrek sonu itibariyle rakamlarımızı ve performansımızı anlatmaya çalışacağız. Bunu yaparken de daha önce ikinci çeyrek sonuçlarını anlatırken sizlerle paylaştığımız bazı insiyatiflerimiz vardı. 3C olarak tanımlamıştık bunları. İçinde bulunduğumuz ortamı nasıl lehimize çevirebileceğimize yönelik çalışmaları bunlar. Bunlarla ilgili gelişmeler ve elde ettiğimiz başarıları, achievementlarımızı da paylaşmaya çalışacağız. Bu nedenle sunuma devam etmesi için ben sözü CFO'muz Serhan Bey'e veriyorum, ben de konu geldiğinde, yeri geldiğinde kendisine destek olarak bu süreçte yardımcı olmaya çalışacağım.

“SERHAN ULGA KONUŞUYOR....” 01:16

Günaydın herkese. Sunumumuzda ilerlemek istersek ikinci slayttan başlayabiliriz. Genelde burada Konjonktürel gelişmeleri de highlight etmek istedik, onun yanısıra baktığımızda var olan süreçten dolayı Türkiye'deki trafik, hem gelen yabancı sayısındaki azalış, hem de gelen üçüncü çeyrekteki trafik genelindeki yolcu trafiğindeki düşüşle etkilenen bir havacılık piyasasından bahsediyoruz. Buna rağmen Pegasus'un ileriki sayfalarda göreceksiniz, bu pazar değişimindeki olaylara rağmen pazar payını artırdığı ve büyüdüğünü sizlerle paylaşacağız. Üçüncü slayta bakarsak geçmiş geçen senenin ikinci çeyreğine göre yolcumuz yüzde 2.6 artış göstererek 6.8 milyona ulaşmış ve doluluk oranımızın paralel kalmış olduğunu söyleyebiliriz. Burada önemli olan bence pozitif gelişmelerden bir tanesi misafir başına yan gelirin yüzde 14.5 artarak 10.6 Euro'ya ulaşmış olmasını gösterebilirim. Toplam gelirimizde de yaklaşık yüzde 4'lük bir artış bulunmaktadır. Toplam gelirin analizini dördüncü slayt da incelediğimizde Usual yani her zamanki müsebbipleri görebiliriz. Aslında bu dönemde gelişen, yani dış hatlardaki daralmanın ya da baskının hem doluluk hem de birim fiyata yansıdığını görüyoruz bunun yaklaşık 78 milyon lira geçen senenin aynı dönemine göre bir azalış etkisi var. Buna karşın yan gelirlerdeki artış buna bu etkiyi azaltmakta ve hacimle büyümenin verdiği miktarla üçüncü çeyrekteki toplam verilerimizi yaklaşık 51 milyon TL artırmış bulunuyoruz, bunun içinde kur payı da var.

Beşinci slaytta üçüncü çeyrek büyüme gelir gelişimini incelemeye çalıştık. Burada pazarın büyümesini koyduktan sonra Pegasus'un performansını buradaki misafir sayısındaki artışı pazarın büyümesinin üzerinde olduğunu görüyoruz iç hatlarda. Dış hatlarda pazar büyümesinin ciddi anlamda daraldığı bir dönemde Pegasus'un misafirlerinin arttığını görüyoruz. İç hatlarda bu hem TL bazında birim gelir değişimine, hem de doluluk oranında ki yüzde 1'e yakın bir artışa sonuç verirken dış hatlarda bu büyüme doluluk oranında yüzde 2.5'lük daralma, birim gelirden ise daha yüksek bir kayıpla son buldu. Bakarsak sağ tarafta yaklaşık geçen seneye göre 9 Euro'luk bir birim gelir olarak erime, iç hatlarda ise yaklaşık 1 liraya yakın bir büyüme misafir başına gelirdeki artış da görebiliriz. Altıncı slaytta aslında mevcut bilineni tekrar buraya koyduk. Bu ilerde anlatacağımız kapasite yönetimi ile ilintili bir slayt. Dolayısıyla burada “as is” yani mevcut kontratların açılımı, kompozisyonu var olan mevcut uçak siparişleri var. Fakat bununla ilgili yaptığımız girişimleri, dolayısıyla bu rakamları rieter'e etmeyeceğim burada. Bununla ilgili yaptığımız girişimleri sayfası ileride geldiğinde yani kapasite ile ilgili neler yaptığımızı anlattığımda ifade etmek istiyorum.



Yedinci slaytta Pegasus'un footprint'i yani toplam networkünü gösteren iç hatlar ve dış hat olarak baktığımızda harita var. Bu da bizim ulaştığımız pazarların çeşitliliğini ve detayını gösteriyor. Burada sonuç olarak 40 ülkede şu an itibariyle 102 noktaya uçuyoruz.

Sekizinci slayta baktığımızda bu bizim en sevdiğimiz iki slayttan biri. FAVKÖK ve FAVK slaytlarının ilki FAVKÖK'de gelirden yansıyan etkiler bunun içine girmiş durumda, yani dış hatlardaki baskı etkisini gösteriyor. Bunun yanı sıra pozitif olarak gelen yakıtın etkisi riskten koruma ile beraber buna bir anlamda denge getiriyor. Dolayısıyla baktığımızda net bir geçen seneye göre değişmeyen bir EBİTDAR bazı görüyorsunuz. Bu arada bu EBİTDAR marjı 37.4 ile benim şu ana kadar görebildiğim en iyi EBİTDAR marjlarından biri piyasada

Dokuzuncu slayta baktığımızda bu bizim arz edilen koltuk km başına maliyet. Burada maliyetler çerçevesinde, bildiğimiz, bizim kontrolümüzde olmayan Euro TL – TL enflasyon etkisinin operasyon bazını yaptığı etkiyi koyuyoruz bir kenara, öbür tarafta yine meydan gecikme maliyetlerini kenara koyduktan sonra bizim kontrolümüzde olan kalemlere baktığımızda, burada en önemli, bu da aslında bizim kontrolümüzde olduğunu düşünüyorum ben ama yine de böyle sınıflandırdık. Düşük uçak başına düşük ASK üretimi, yani uçak başına düşük ASK üretimi ne demek? Biz hacmen büyüyoruz fakat uçaklar gerek kalabalıklıktan, gerekse bu slot yönetimi ya da yönetimsizliğinden dolayı istediği kadar üretimi seferi yapamıyor. Dolayısıyla da bu ASK'ı üretmiyor demek bununda ciddi bir maliyeti oluyor, bunu söylemek gerekiyor. Onun yanı sıra bizim kapasite yönetimi çerçevesinde Wetlease'e verdiğimiz uçakların ki iki tane, maliyeti ACMI dediğimiz yani Uçak Bakım Sigorta ve Ekip Maliyetinin ASK üretmeyen kısmı var. Bunun da etkisi bu CASK analizi içinde, onu da koymak gerekir. Yine Filo yapısındaki değişimin etkisi devam ediyor. Bu da bizi 2.32 den, 2.60'a getiriyor, parçaları bunlar. Bununla ilgili, kapasite kullanımı ile ilgili yorumları da bunları da ilerde yapacağız.

Onuncu slaytta burada şuna bakmak gerekiyor. Bilanço yapısı olarak rakamlar ortada döviz dağılımı vesaire, fakat operasyondan nakit üreten bir pozisyondayız, bu önemli yani operasyon nakit üreten bir durumumuz var bu dönemde. Nakit olarak bakarsanız nakitteki artışın çoğu aslında yatırımlarımızdan kaynaklanıyor. Bunlar Uçak teslimleri için verdiğimiz PDP ödemeleri yedek uçak alımları vesaire bunun gibi yatırımlar için yaptığımız harcamalardan kaynaklanmakta. Dolayısıyla nakitteki değişimi böyle yorumlayabiliriz.

Onbirinci slaytta yabancı para pozisyonu var, bu nakit akışı içinde. Pardon operasyonel giderlerle gelirler bazında. Dolayısıyla burada son yeni bir gelişme söz konusu bu Ekim ile başladı. Şirketteki artakalan Euro maaşlarının TL'ye çevrilmesi ile Euro maaş yani Euro giderlerin oranı azaldı, TL giderlerinin oranı arttı, dolayısı ile daha fazla Euro uzun olabileceği ortaya çıkabilir, önümüzdeki dönemin yabancı para korunma kontratları için hedge'i için burada da doğal bir hedge yapmanın sonucunu yaşayacağız. Doğru bir adım attığımızı düşünüyorum.

Onikinci slaytta riskten korunma işlemlerinin son durumunu ifade ediyoruz. Burada daha önce de söylemiştim; sene sonu itibari ile yeni bir riskten korunma özellikle yakıt için stratejisi oluşturup bunu size paylaşacağız diye şu an üzerinde çalışıyoruz. Değerli danışmanlarımız ile bir strateji düzenli dinamik bir strateji üzerinde çalışıyoruz. Ancak o zamana kadar var olan hedgeleri'mizi bir değişiklik görmeyeceksiniz. Chooser Forward meşhur hedgelerimizde Ekimde bir rakam var, direkt Swap olarak yapılan hedgelerde Aralık sonuna kadar bir artakalan hedge'ler söz konusu 2017 ve ilerisi için herhangi bir yakıt hedge'i bulunmamakta. Aksiyon planlarına geldiğimizde burada konuşabiliriz. Bir tanesi kapasiteden başlayabiliriz en sağdan, bu hızlı taksit yolu ile beraber kapasite kullanımında artış daha doğrusu orda inişlerdeki yakınlaşmaya izin verecek bir prosedürle üretimin rahatlaması ya da işte resmi olanı fiili olana yaklaşmasını düşünüyoruz bu uçakların çevrilmesi için bir avantaj olacak, bu bize destek olacak. Kapasite olarak şu ana kadar bizim 2017 teslimi 5 Boeing uçağımızın üçünü erteledik 2018 yılına. Bununla ilgili anlaşma sağlansa da anlaşması henüz imzalanmadı detay görüşmeler bir takım kontrat müzakereleri devam ediyor. Bu çerçevede 5 tane uçağımızı satışa çıkardık. Bu aynı zamanda uçak yenileme ve uçakların ilk büyük motor bakımı gelmeden satma stratejisi genellikle LCC'lerde bu var uyumlu bu süreç devam ediyor. Bunun yanı



sıra kapasite ile ilgili ticaretteki arkadaşlarımızın kışı değerlendirecek, kıştaki daralan sezonsal hacmi değerlendirecek Wetlease çalışmaları mevcut. 2 ya da 4 uçak arası bir kış ve daha uzun dönemli olabilecek ek Wetlease girişimlerimiz söz konusu talepler var masada. Dolayısıyla bu da yani hiçbir şekilde uçağı ground etmeden operasyonu çalıştırarak ilerleyeceğimizi gösteriyor. Nakit olarak bahsettiğimiz uçak satışı, yani herhalde önümüzdeki 3-6 ay içinde gerçekleşeceğini düşünüyorum en geç. Simulatörümüz vardı bizim, Airbus satın alma kampanyası çerçevesinde aldığımız ve bizim baştan nakit ödediğimiz. Bunu mesela satıp geri kiraladık, bu realize oldu. Nakiti tutma açısından Boeing 737- 800 yedek uçak motorlarımız var. Bunların önemli bir bölümünü toplam 8'in altısını belki ya da 4+ durumundaki adedini satıp geri kiralamayı öngörüyoruz. Boeing 737'den Airbus'a geçiş stratejisi de uyumlu bir iş olacak. Aynı zamanda yedek Neo motorumuzun nakit teşviki vardı, yaklaşık 14 milyon dolar, bunu 2018'de bize müsait olacaktı. Bunu bu seneye çekebildik 2017'de bize müsait olacak, böyle bir nakit kaynağı sağlamış olduk. Wetlease çalışmaları devam ediyor ve ileride de konuşacağımız bir takım önlemlerde yan gelirlerin dinamik fiyatlandırılması vesaire cinsi gelir artırıcı önlemlerden de bahsedeceğim. CASK olarak baktığımızda şimdi arka sayfalarda, bir sonraki sayfada şeyi göreceksiniz orada yeniden yapılanma biz Boston Consulting Group ile çalıştık. Varolan yapımızdaki filo yapısından çok daha etkin ve efektif, az operasyona ve üretime direkt etkide bulunacak bir yapıya dönüştürdük, sadeleştirdik. Bununla ilgili ciddi anlamda kaynak tasarrufunda da bulunduk, bu konu ile ilgili çalışmalarda ileride yönetim aksiyon planı 3C'de bahsettik, mesela yaklaşık 461 çalışanımızla yollarımızı ayırmak durumunda kaldık. Bunu hemen hayata geçirebildik. Onun dışında tedarikçilerle anlaşmaları revize ettik. İş gücü optimizasyonu önce bahsettiğimiz onu yapabildik, giderlerimiz de yaptığımız işleri daha akıllıca harcayıp daha az harcamanın yollarını bulduk, pazarlama tarafında daha çok dijital ağırlıklı ve kendi kaynaklarımızı kullanarak süreç yoğunlaştırılması süreci devam ediyor. Yakıt tüketiminde pilotlarımızın ciddi disiplini ile tek taksit sırasında hem girişte hem Sabiha Gökçen'de tek motor kullanma vesaire prosedürleri etkisini göstermeye devam ediyor. Bunun yanı sıra maliyet tarafına bakmaya devam edersek TURQuality projesi üzerine çalışıyoruz, bunun önümüzdeki dönemde maliyetleri azaltıcı etkisi olduğunu düşünüyoruz, özellikle pazarlama tarafında bununla ilgili giderlerde. İnsan kaynakları optimizasyondan bahsettim iyileştirmeler, yakıt giderleri bunun gibi çalışmalar devam ediyor. Dolayısıyla bir takım bir tat vermek için bunları bir anlamda ete kemiğe büründürmek içinde rakamların yanına koymaya çalıştık, detay soran olursa üzerine konuşabiliriz

Onüçüncü slayt yani burada 13 geçiyor ama pardon en son slayta geldiğimizde 2016 Hedefleri. Burada şöyle bir şey yapmayı öngördük. Aslında siz de yazmışsınız, sabah şöyle bir yazılanların üzerinden geçtim, yani ikinci çeyrekte de yönetim konservatif bir şekilde hedeflerini değiştirir midir? Ama farkında iseniz ikinci çeyrekte verilen yıl sonu hedefi diye bir ayrıştırmada bulunduk bir önce verdiğimiz hedefleri. Ama diğer sizde paylaşacağım bütün yatırımcılarımızla şuan paylaşacağım hedef pozitif anlamdaki revizyonda sözle ifade etmeye çalışacağım. Yukarıdan aşağı giderseniz aşağı yukarı hepsi aynı taki CASK ve EBİTDAR'a geldiğimizde şuan görüyoruz ki hem yakıt kaynaklı hem de biraz önce bahsettiğim işlerin bu döneme 2016'ya etkisini şöyle bir topladığımız da CASK'taki Guidance'ımızı yani verdiğimiz öngörüü 1-2 söyledığımızı 3-4'e çekebileceğimizi düşünüyoruz sene sonu itibarıyla. Yine aynı şekilde sadece CASK'tan değil aynı zamanda göreceli görebildiğimiz kadarıyla dördüncü quarter'da geçen seneye göre yolcu misafir başına gelen gelirinde pozitif anlamda hafif hareketlenmesinden dolayı FAVKÖK'ü 14 ve üstü olarak revize edebiliriz diye düşünüyorum. Bunu da sizinle paylaşmak istedik. Bunu böyle diyerekten benim sunumun sonuna gelmiş oluyoruz. Sanırım soru cevaba geçebiliriz, teşekkürler.

"MEHMET NANE KONUŞUYOR...." 17:26



Yani soru cevaptan önce ben bir gene toplama yapmak gerekirse. Özellikle size bu 3 tane C'den bahsetmiştik biz bir önceki çeyrekte. Bu 3C, Cash, CASK ve kapasite ile ilgili çalışmalarımızı üçüncü çeyrekte biz durmadan devam ettirdik ve net olarak da Serhan Bey'in bahsettiği başlıklarda sonuçları aldık. Bunların pozitif etkileri üçüncü çeyreğe, dördüncü çeyreğe ve daha önemlisi 2017 yılına da yansiyacak. Bu aldığımız tedbirler çok ciddi paketlerdi, yani şirketin maaş ödemelerinin Euro'dan belli bir bölümünde Euro'dan TL'ye kalıcı olarak dönüştürülmesi, belli bir reorganizasyon yapılması mesela sunumda gördüğünüz bana direct report sayısı 17'den 8'e indirildi, burada yapılan değişimler, bölümlerin kendi içinde yaptığı değişimler kapasite kullanımında daha etkin çalışmalar, uçakları Ground etmek yerine Wetlease vererek bunların nakit yaratır, nakit consume eder değil de nakit yaratır hale getirilmeleri, operasyondaki etkinliği artıracak bazı diğer faaliyetler işte burada süreç yöntemlerine geçilmesi, süreç çalışmalarının yapılması gibi birtakım tedbirleri aldık ve almaya da devam edeceğiz. Burada ana amacımız bu içinde bulunduğumuz krizi bu Çin atasözünde olduğu gibi fırsata çevirmek ve burada daha etkin ve daha yalın hale gelerek sürdürülebilirliğimizi arttırmak ana hedefimiz.

Ben de teşekkür ediyorum. Sorular var ise onları alabiliriz.

"SUNUCU KONUŞUYOR...." 19:27

Teşekkürler. Saygıdeğer katılımcılar eğer bir soru yöneltmek istiyorsanız telefonunuzun 0 ve 1 tuşlarına sıra ile basınız. Konferansı hoparlör üzerinden dinliyorsanız, sorunuzu ahize üzerinden sormanızı rica ederiz. İlk soru için lütfen bekleyiniz.

İlk sorumuz Alper Paksoy TEB Yatırım'dan, lütfen buyurun.

"ALPER PAKSOY KONUŞUYOR...." 19:57

Mehmet Bey, Serhan Bey merhaba. Çok teşekkürler sunum için. 1-2 tane sorum var. Müsaade ederseniz, bir tanesi fiyatlama ile ilgili biz ilk yarıda Euro bazında fiyatlarda Pegasus'ta ciddi düşüş gözlemlemiştik. Örneğin ikinci çeyrekte yüzde 25 uluslararası taraftaki birim fiyatlardaki düşüş. Üçüncü çeyrekte bunun yüzde 10'a gerilediğini düşüşün gözlemliyoruz. Fakat Türkiye'de bu arada tabii ters olaylar oldu aynı zamanda, Atatürk Havalimanı'nda olanlar, darbe girişimi bu değişikliği nasıl bağdaştırıyorsunuz? Nasıl açıklıyorsunuz? Ne yapıldı orada ve bundan sonra acaba nasıl bir seyir izlenebilir. Bir önceki sunumda bu uçak alımlarından dolayı herhalde ön ödemelerden dolayı 200 milyon Euro civarında 2017 sonuna kadar bir ekstra fon ihtiyacından bahsedilmişti, o konuda güncel bir bilgi alabilir miyiz, bir değişiklik var mı? Bir de revize tahmini ile ilgili olarak EBİTDAR için, kusura bakmayın ben kaçırdım. Yüzde 14-16 aralığımı dediniz 15 aralığımı onu tekrar söyleyebilirsiniz çok sevinirim.

"SERHAN ULGA KONUŞUYOR...." 21:24

Alper bey en sondan ama 14 Plus dedim ama, 15 demedim. Dolayısıyla hani onu şey yapmak lazım.

"MEHMET NANE KONUŞUYOR...." 21:32

Yani 11-13,14 plus gibi gerçekleşecek görünüyor her şeyin sabit olması şartıyla. Bu ben gene finansman ihtiyacını söyleyeyim, bizim ana amacımız ek bir finansman ihtiyacı olmadan önümüzdeki süreci kapatabilmek, burada bunu sağlayabilecek her türlü tedbirleri almaya çalışıyoruz gider kısması açısından ve isterseniz bu fiyatla ilgili değişimin yani Euro'ya göre yüzde 25'ten 10'a nasıl geldiğimizi de Serhan Bey cevap verecek.

"SERHAN ULGA KONUŞUYOR...." 22:08

Tabii orada ağırlıklı yani iki şey var. Bir kere sezon nereden baksanız üçüncü part'tır, yani üçüncü çeyrek olduğu için doğal bir büyüme ve gelişme var, ikincisi ve üçüncüsü. İkincisinde arkadaşlarımızın stratejik olarak ticarete yaptığı transite ağırlık vererek, Transit fiyatlamaları ve Transit flow'a ağırlık vererek çalışmalarının etkisi var. Direk



Point-to-point en stratik yerine bir de gerçekten stratejik olarak Türk tüketiciye yönelik yaklaşımlar ve kampanyalar ile Türk tüketicinin Outband çıkışını yurt dışına gidişini destekleyen bir strateji ile bir gelir yönetimi ile bu başarılı yine düşünüyorum. Ben ilk sorunuza bu idi galiba, aradaki nakit sorunuza cevap verdik mi? Ben diğer rakamlara bakarken kaçırmışım herhalde. Yani bunlar cevap veriyor mu size Alper bey, eksik kalan bir şey var mı?

“ALPER PAKSOY KONUŞUYOR....” 23:13

Bu şeyi bahsederken kendi önlemlerimiz ile biz finansman sorununu halletmeyi planlıyoruz derken Serhan Bey buna şey de dahil herhalde değil mi, satışa çıkarılmış olan 5 uçak dahil değil mi? Önlem derken?

“SERHAN ULGA KONUŞUYOR....” 23:28

Yani bakın biz her tarafa bakıyoruz. 5 uçak demiştik, döndük, oturduk, çalıştık bizim parasını nakit vererek aldığımız ama indirimlerine uçak başında daha sonra defund aldığımız simülatörü sattık, geri kiraladık. Oradan 10 milyon dolar aldık, nakit yaratma anlamına konuşuyorum. Şimdi 7B motoru dediğimiz 737-800'lerin yedek motorları var biz de, daha önce açıklamıştık, aldığımız onunla ilgili maliyetleri, satın almaları, onları bu bahsettiğimiz uçak satışı yeni neo'ların gelişi mixfilonun Airbus'a doğru kayması ile beraber, hem ihtiyacı gözden geçirmek, hem de onların Leasing bazında kullanma adına 8 motorun önemli bir bölümünü satın geri kiralama belki birkaç tanesini bu rakamı ben şu an kesin teyit etmiyorum. Outright yani direkt satın hiç kullanmama üzerine bakıyoruz, onu nasıl yaparız bakıyoruz. Yine aynı şekilde bunlar büyük assetler bizde parası daha önce verilmiş ama şuan o parayı monafize etmek şirkete geri kazandırmak için mesela Neo için önden aldığımız ileride bize defund edilecek bir rakam 2018 yılına anlaşma gereği bakım anlaşması ve satın alma anlaşması gereği, onu mesela üretici ile konuşup ilkesel olarak onaylarını aldık. Bu ne anlama geliyor, 2017'de 13.8 milyon yaklaşık 14 milyon dolarlık bir nakit çıkışı olmayacak motorlarla ilgili. Çünkü onlar bu krediden karşılanacak buda bir nakit yaratılmasıdır. Bununla ilgili bütün bunları bir araya koyduğunuz da, yani aktifinizi leverage ettiğinizde Türkçesini tam bulamadım şu an, hem Utility'si sizde kalıyor ama naktini geri kazanıyorsunuz, bu dönemde gereken önlem buydu. Bunları yapıyoruz ama operasyonumuzun güvenliğinden, bütünlüğünden ve onun kalitesinden herhangi bir ödünde vermiyoruz. Yani hikaye bu. Böylelikle başka hikayeler de var. Mesela bizim dünyadaki ilk CFM motorlu neo'yu uçurmak da büyük avantajı oldu. Niye diye sorarsanız, ben uçak motorlarında tipik nedir? Yüzde 85'ini finanse ederler 10-12 yılda piyasada yani bu kredi veren kuruluşlar, yüzde 15'ini siz kendi öz sermayenizden ekotinizden verirsiniz. Ama bu motor, bu uçaklar biz bunların Lounge Customer'ı olduğumuz için dünyada ve buna en büyük ciddi rakamda alan müşterilerden biri olduğumuz için bizim fiyatlarımızda bunların piyasa fiyatları arasındaki farktan da yararlanıyoruz. Biz uçaklarımızın şu ana kadar bildiğim kadarı ile hiçbirini cebimizden bir para eklemedik, alabildiğimiz para ile finanse edebildik, bu da önemli. Yani bütün bunlar Pegasus'un mali işler, üst yönetim ve finans yönetimi bunların entellektüel bir şeyinin bir araya gelmesiyle mobilize edilen işler, bunlardan dolayı da önümüzdeki sene 2017'de biz herhangi bir finansman gereği olduğunu düşünmüyoruz. Ama tabi bu “as is” ceteris paribus yani bundan sonra başka bir şey olur bizim kontrolümüzün dışında konjonktürel onlara ben bir şey diyemem

“ALPER PAKSOY KONUŞUYOR....” 27:03

Anladım. Çalışan sayısı ile ilgili olarak üçüncü çeyrek sonrasında önlem alınmaya devam edildi mi? 16 sonu itibariyle bizim daha düşük rakamlar görmemiz orada ekstra bir tasarruf görmemiz söz konusu olabilir mi?

“MEHMET NANE KONUŞUYOR....” 27:22

Kesinlikle, Tabii ki. Yani şöyle söyleyeyim. Bu artık bizim için non-stop bir çalışma olacak. Yani bizim yapmamız gereken ki bunu içeride biz back-to-basics B2-B diye bir proje adı altında irdeliyoruz. Biz bu çalışmalarımızı non-stop devam ettireceğiz ve yapabildiğimiz her alanda cost cutting (gider tasarrufu) yapacağız. Biraz önce Çince'de



krizin fırsat olduğunu söylerken ki mantığımda kastımda buydu. Yani biz içinde bulunduğumuz ortamı nasıl lehimize çeviririz yönünde non-stop çalışmalarımıza devam edeceğiz.

"ALPER PAKSOY KONUŞUYOR...." 28:06

Çok teşekkürler Mehmet Bey.

"MEHMET NANE KONUŞUYOR...." 28:09

Ben teşekkür ederim.

"SUNUCU KONUŞUYOR...." 28:14

Bir sonraki sorumuz Kerem Tezcan Citibank'dan lütfen buyurun.

"KEREM TEZCAN KONUŞUYOR...." 28:20

Merhabalar Mehmet Bey, Serhan Bey. Çok teşekkürler prezentasyon için. Benim iki sorum olacak, bunlardan bir tanesi Sabiha Gökçen'de şu anda her çeşit cepte hem Türk Hava Yolları için genel itibari ile kapasite azaltımı yoluna gidiyorsunuz. Bu bağlamda biz genel itibariyle birebir takip ettiğimizde şirketten resmi bir açıklama gelmediği kadarıyla 30-32 uçak bunun da aşağı yukarı yarısının neo bazında olduğunu biliyoruz, Türk Hava Yolları tarafında. Bunun Sabiha Gökçen'deki yansıması ne onu sormak istiyorum size. Yani Türk Hava Yolları'nın skill back gibi bir durumu var mı Sabiha Gökçen'den? diğer tarafta artık yavaş yavaş 2017 sorunları konuşmaya başlayacak bir viraja doğru ilerliyoruz. Tabii ki yaşanan konjonktürel gelişmelerle bunları tahmin edebilmek çok çok zor. Ama genel itibari ile sizin talep fiyat tarafına zaten cost tarafında yapılacakları gayet güzel bir şekilde anlatmışsınız. Öngörünüz ne aşağı yukarı, yani bugün baktığımızda çok ekstra durumlar olmadığı takdirde talepteki toparlanmayı hemen ilk yarıda görmeyi mi beklersiniz, ikinci yarıya mı kalır, fiyatlamada aynı şekilde ilk yarıda, ikinci yarıda nasıl görüyor olursunuz, bunu bir öğrenmek istiyorum.

"MEHMET NANE KONUŞUYOR...." 29:52

Yani sondan başlayayım yine. Talep ve fiyatlama her şey sabit giderse çok kısa sürede toparlanabilecek bir olay ve bizde bunu yapabilmek için her ayın her ay, her hafta, her perşembe günü değişik kampanyalar yapıyoruz ve bu yaptığımız kampanyaları da ağırlıklı olarak dijital dünyada duyurarak çok hızla yayılmasını sağlıyoruz ki bu sayede doluluk oranlarımızı ve talebi yaratabiliriz. Örneğin yurt içi ve yurt dışında yaptığımız işte Ekim ayındaki kampanyalarda sitelerimizin kitlenmesine varacak kadar talepler geldi ve biz bunları tamamen bir günlük dijitalde yaptığımız kampanyalarla yaptık, o açıdan esnekliğimiz, bizim kıvraklığımız daha yüksek. Sabiha'ya gelince, Sabiha'da bizim Pegasus olarak net net azaltımımız yok. Sadece portföy shuffle ediyoruz, bunu yaparken de kış sezonuna girdiğimiz için kış sezonunda azalan hatlar var, artan hatlar var. Bir örnek vermek gerekirse yaz sezonunda biz Ankara-İstanbul hattını azaltıp Bodrum Dalaman hattını artırırıyorsa eğer, kış sezonunda Bodrum-Dalaman'ı azaltıp Ankara hattını artırıyoruz ya da bu yurt dışı hatlarda da aynı şekilde geçerli. Net-net bizim Sabiha Gökçen'de kapasite artışı var, kapasite azalmamız yok, aldığımız yeni hatlarda var. En basit bir örnek vereyim. Bu hafta Bişkek'e Sabiha Gökçen'den 3+ yeni frekans geldik. 3+yeni uçuş demek bu bizim için bu talebi de artıracak. Türk Hava Yolları'nın azaltılmasını bizde sizler gibi basından takip ediyoruz, bunun yanılmıyorsam 20 küsur tanesi tek koridorlu uçaklardan gerçekleşiyor ve bunların herhalde Sabiha'ya yansıyan kısmı 5-6 tane civarında olur diye tamamen tahminden oluşan bir öngörümüz var.

"KEREM TEZCAN KONUŞUYOR...." 32:07



Anladım. Çok teşekkür ederim. Bir ek sorum daha olacak benim unuttum sormayı. Şimdi yan gelirler de çok süratli bir artış oluyor aslında. Genel itibari ile baktığımız zaman biraz daha 10 Euro'larda, 10-10,5 euro'larda gerçekleşmesini bekliyorken onun da üzerine çıkmaya başladı. Bu aynı Momentum'da devam eder mi beklentiniz omu 2017 yılında, yoksa biraz daha yumuşak bir yükselmeye doğru mu yaklaşıyoruz.

"MEHMET NANE KONUŞUYOR...." 32:38

Yani beklentimiz bunun biraz daha arttırılmasını sağlamak. Çünkü yaptığımız tedbirlerle bu ancillary gelirlerimizi, yan gelirlerimizi arttırmayı amaçlıyoruz ve burada yapacak daha çok şey olduğunu tahmin ediyoruz. Tabii bunlar bugünden yarına hızlı bir şekilde uygulandığı vakit eskisini de çeyrekler bazında görmek mümkün. Nitekim geçen çeyrekte bu çeyreğe yaptığımız artışların, yaptığımız değişimlerin yansımaları gördük, bunun ana etkilerinden bir tanesi özellikle bizim ancillary de bagaj gelirlerinde yaptığımız bir değişiklikti. Bunun yanı sıra menülerimizde yaptığımız değişikliklerle ve ek hizmet ve servisler ile ancillary gelirimizi önümüzdeki dönemlerde de arttırmak üzere Ticaret bölümümüzün farklı proje çalışmaları mevcut.

"KEREM TEZCAN KONUŞUYOR...." 33:43

Çok çok teşekkür ediyorum. Çok merci.

"SUNUCU KONUŞUYOR...." 33:50

Saygıdeğer katılımcılar eğer bir soru yöneltmek isterseniz telefonunuzun 0 ve 1 tuşlarına sıra ile basınız. Beklediğiniz için teşekkür ederiz.

Osman Memişoğlu Bank of America'dan bir sorumuz var, lütfen buyurun.

"OSMAN MEMİŞOĞLU KONUŞUYOR...." 34:09

Merhaba. Çok teşekkürler hem konferans, hem sunum için. Benim iki sorum olacak birisi ciro tarafında Wetlease'lerde 24 milyon lira diye not düşmüşsünüz sunumda, üçüncü çeyrekte ne kadar bir etki gördük ve bunu biz Charter'da mı görüyoruz? dış gelirden mi? nerde görebiliyoruz, o konuda yardımcı olursanız sevinirim. Birde giderler tarafında self handling e geçme konusunda biraz daha bize bilgi verebilirseniz, mesela orada Grand handling seviyesinde gördüğümüz rakamlar azalmaya başlayacak mı, bu değişimden dolayı. Orada nasıl bir öngöründe bulunabiliriz? Çok teşekkürler.

"SERHAN ULGA KONUŞUYOR...." 34:59

Osman Bey bu giderler bu Charter geliri içinde Pardon Wetlease gelirleri Charter geliri içinde gözükmüyor. Üçüncü quarter tam etkisini size geri dönelim sonra. Şu an önümde bulunmuyor, ama asıl etkisini 18 aylık bir kontrat önümüzdeki dönemde daha running bases yani süren bir şekilde göreceğiz. İkinci sorunuz aslında şöyle bakmak lazım bu handling'in azaldığını ya da oransal olarak azaldığını diyorsunuz. Bu doğru, fakat tabii mesela year today's yani dokuz aylık-dokuz aylık karlara bakarsanız aynı zamanda bordronun arttığını göreceksiniz. Burada da tabii bizim Mayıs ayından itibaren bizim Ramp tarafını yaptığımızdan dolayı oradaki çalışan arkadaşlarımızın bordro giderlerinde bu Bordro sınıflandırmasına girdiğini görmek gerekiyor. Bir şunu söyleyebilirim, bizim yaptığımız fizibilite ve gerçek anlamda üçüncü part dediğimiz turn başına yani Sabiha'da yaptığımız her sefer başına iç-dış tabi onun mix i farklı başına kontratımızda, eski kontratımızdaki birim giderden daha ucuza mal ediyoruz, bunu izliyoruz, arkadaşlar efektif olarak izliyor, yani böyle olmasına rağmen ne oluyor? Tabi hani headcount LCC lerin de bir KPI'ı olduğu için headcount yüksek gözükmüyor, ama bu biraz **vasat** bir şey, çünkü bunu outsource edebilirsiniz ilkesel olarak daha yüksek paralar ödemeye hazır olabilirsiniz, headcount ınız çok düşük olabilir, bu da bir karardır yani küçümsemek için söyleyemiyorum ama bizim kararımız Türkiye'deki bu Havalimanı kapasitesi ve oradaki tedarik



sağlayıcıları çok monopolistic bir piyasa biliyorsunuz yani ciddi anlamda rekabet de yok, olmadığı için hani başka bir arkadaş Avrupa'nın diğer bir yerinde bizim gibi LCC işi yapan orada gerçekten rekabet yaratıp koşturabilmek ile beraber Türkiye'de ne yazık ki bir takım tam anlamda rekabetçi serbest piyasa dengeleri oluşmuyor. Dolayısıyla gönlümüzden tabii ki o geçer, o geçiyor hala, geçirdi, ancak strateji olarak biz de bunu kendimizin içerden yapması yoluna kadar geldik, ama böyle bakmak lazım bordro gideri artıyor 9 ayda, oradaki yaklaşık 2000 küsur kişiyi çalışan arkadaşlarımızın full etkisini görüyorsunuz Mayıs ayından itibaren. Ama bakarsanız da kur farkını falan ayıkladığınızda, cycle sayısındaki artışı ayıkladığınızda geçen seneye göre handling gideri de düşüyor. Aslında ekonomik olarak baktığınızda. Ama nette şunu bilin yani biz Çelebi ile olan kontratımız birim fiyatından daha ucuza mal etmeyi başarabiliyoruz. Ve bunun kalite etkisini, zamanında performans, zamanında kalkışa etkisini de çok rahat yaşıyoruz, çünkü sonuçta her şeye A'dan Z'ye biz kontrol ediyoruz.

"MEHMET NANE KONUŞUYOR...." 38:24

Yani bunu bir açacak olursak mesela mali yansımalarının yanısıra misafir gözüyle baktığımızda mesela bagaj delivery sürelerimizde yüzde 30'a varan azalmalar oluşmaya başladı, yani ilk bagajın conveyor band'e gelmesi ve son bagajın gelme süreleri yüzde 30 azaldı, yani misafirler uçaktan indikten sonra 3'de 1 daha az zamanda, yani daha hızlı bir şekilde bagajlarını alıp Havalimanı'ndan çıkabiliyorlar. Bu misafir memnuniyeti açısından da sadece mali açıdan değil, misafir memnuniyeti açısından da çok önemli bir göstergemiz için. Bu tür göstergeler zamanında uçakların yüklenmesi ve kalkışa hazır hale getirilmesi, zamanında otobüslerin misafirleri uçağa götürmesi ya da çok basit bir şey söyleyeyim uçağa yanaşan araçların uçak gövdesinde daha az zarar oluşturması, bunlar bile bizler için çok önemli göstergeler. Bir de bu wetlease'i sormuştunuz. Bu wetlease'in Q3' e etkisi o 24 milyonun etkisi, onun yarısı yani 12 milyon TL Q3 etkisi.

"OSMAN MEMİŞOĞLU KONUŞUYOR...." 39:54

Çok teşekkürler. Bir giderler tarafında bir şey daha aklıma geldi, bu maaşların çeyreğe çevrilmesinden bahsettiniz. Full year Bu sene ya da önümüzdeki sene diye düşünürsek Euro'nun o zaman giderlerdeki payı ne civarlarda olur çok kabaca bir fikir verebilir misiniz?

"MEHMET NANE KONUŞUYOR...." 40:13

Osman Bey, herhalde 2 Percentage Point azalacak Euro gider. Dolayısıyla Euro uzunluğumuz da o kadar artmış olacak diye 2017'yi böyle düşünebiliriz.

"OSMAN MEMİŞOĞLU KONUŞUYOR...." 40:26

Tamam. Bir de son olarak pist çalışmaları hakkında yeni pist hakkında son görüşlerinizi alabilirsem, yani ne zaman açılacak. Ondan sonra eski konuşmalarımızdan hatırladığım şu andaki pist bakıma girecek falan diye konuşuyorduk, o konuda son update'i paylaşabilirseniz, sizin gördüğünüz kadarı ile çok memnun olurum.

"MEHMET NANE KONUŞUYOR...." 40:48

Bize gelen resmi bilgilerde 2018 yılında yani yaz sezonu öncesi ikinci pistin kullanıma açılacağı, ama ikinci pist kullanıma açıldığında birinci pist bakıma alınacağından dolayı burada yaklaşık 1 yıl sürecek 2 pistin açık olacağı tarih olarak yaz sezonu 2019 öngörülüyor bizdeki son bilgi bu yönde.

"OSMAN MEMİŞOĞLU KONUŞUYOR...." 41:15

Tamam. Çok çok teşekkürler tekrar.

"SUNUCU KONUŞUYOR...." 41:21



Saygıdeğer katılımcılar eğer bir soru yöneltmek isterseniz telefonunuzun 0 ve 1 tuşlarına sıra ile basınız. Beklediğiniz için teşekkür ederiz.

“MEHMET NANE KONUŞUYOR....” 41:31

Burada bir bilgi vermek istiyorum ben Zeynep Hanım. Genel olarak şimdi kapasiteyi artırıcı sadece pist yatırımı değil başka yatırımlarda yapıldı Sabiha Gökçen’de. Bunlardan bir tanesi Express çıkışlar. Bu Express çıkışların Aralık ayı itibariyle devreye girmesi söz konusu, şu an iki tane çıkış var birinci pistte, kullandığımız pistte. Bu çıkış dörde gelecek, bu teknik olarak neyi getiriyor Land after diye bir proses var. Bu Land after bir uçağın arkasındaki incek olan uçak ile mesafesini gösteriyor, şu an uygulanan bu Express çıkış yolları olmadan 8 mil, bu Ekspres yollar ile bu Land after prosesin kademeli olarak altı ve dört buçuk mile indirilmesi söz konusu. Şu an fiiliyatta biz 1 pisten saat başına 42 ile 44 arası iniş ve kalkış yapabiliyoruz. Bu yeni iki tane Express yolun gelmesi ve Land after prosesinin bunun arkasından düzenlenmesi ve kademeli olarak aşağı indirilmesi ile bu adetin 50 pluslara ve 60’a doğru gitmesi mümkün olabilecek. Bu konuda çalışmalar var. Biz bu pazartesi günü gerek Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü ve gerek Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü’nde bu konuyu tekrar gündeme taşıdık. Çalışmaları olduğunu tekrar yenilediler. Bu ikinci pistin devreye girmesinden önce belli bir rahatlama da getirecek bize. Bunun da 2017 yaz sezonundan önce devreye alınmasını biz düşünüyoruz, olması için de elimizden gelen her türlü lobi faaliyetinde bulunuyoruz.

“SUNUCU KONUŞUYOR....” 43:50

Şu anda başka Türkçe sorumuz yok. İngilizce sorularımızı alabiliriz

Our next question from Amir Vaysi from Renaissance Capital. Please go ahead.

“AMIR VAYSI KONUŞUYOR....” 44:09

Herkese merhaba ve sunum için teşekkürler, sorularımın büyük bir çoğunluğuna cevap verildi aslında ama özellikle birim gelirlerini gelişimini takip etmek adına 3.çeyrekte birim gelirlerin 2.Çeyreğe oranla daha az düşmesini ve 4.çeyrek birim gelir gelişimleri hakkında biraz bilgi verebilir misiniz ?

“SERHAN ULGA KONUŞUYOR....” 44:44

Pardon sorunuzdan anladığım kadarı ile şunu söyleyebilirim. Yani bir tanesini anladım sorulan sorunun. Dördüncü quarter’daki bookingler nasıl Ekim ayında gördüğümüz Kasım ayının başı itibaren görebildiğimiz kadarıyla geçen senenin aynı dönemine göre pozitif bir etki görüyoruz az da olsa. Sorunun geri kalanını anlayamadım ben tam tekrar sorarsanız

“SERHAN ULGA KONUŞUYOR....” 45:54

Daha önce açıkladık bunu herhalde kaçmış olacak bir tanesi Türk tüketicilerine yönelik gelişimler etkinlikler ile Türk tüketicinin yurtdışı yani Avrupa çıkışının artırmaya yönelik girişimlerden dolayı misafir başına gelirler de bir hareketlenme oldu üçüncü quarter’da. İkincisi Transit fiyatlamaların daha cazip hale getirerek hacmin yükselmesi oradan tekrar birim gelire yansması ile bir iyileşme oldu. Dördüncü quarter’ın başında geçen döneme göre çok daha, çok hafif pozitif birim gelirler d artış görüyoruz ileriye dönük olarak bu sürmesini görmek şu an imkansız. Zaten düşük bir döneme giriyoruz, yani daha tutucu davranıp buradaki beklentiyi önümüzdeki dönemdeki beklentiyi çok yukarı çekmek herhalde şu an biraz premature olur. Burada gene kritik olacak olan iç hatlarda ki varlığımız, büyüklüğümüz, adımız vesaire yani pazarlama gücümüz ve tüketiciyi çekme gücümüzü kenara koyuyorum ama dış hatlar bizim bütün bunları yapmamızdan da öte başka nedenlerle reaksiyon verme durumu farklı olabilir. Ama sadece var olanı söyleyebiliyorum ilerideki üzerinde tutucu olup daha ihtiyatlı davranmakta fayda görüyorum dış hatlar için.



“NADA IQBAL KONUŞUYOR....” 47:58

Merhaba teşekkürler telekonferans için. Bir çok sorum yanıtlandı ancak 2017 kapasite planlarınız ile ilgili biraz bilgi verebilir misiniz ve ikinci olarak 3.çeyrek sonuçlarına bakarak 2016 yıl sonu tahminleri için yukarı yönlü bir revizyon düşünüyor musunuz ? Teşekkürler.

“SERHAN ULGA KONUŞUYOR....” 48:30

2017 için şu an net-net sene sonu - sene sonu baktığımızda bir büyüme öngörmüyoruz. Dönemsel uçakların gelişleri ve çıkışları, yani yeni teslim alacağımız uçaklar, yani filodan çıkacak uçaklar, satılacak uçakların zamanlamasından dolayı dönemsel artış azalışlar olacak, ama sene sonu - sene sonu baktığımızda net bir büyüme öngörmüyoruz. Sorunun bir kısmı buydu. İkinci kısmını kapasite plan ile ilgili yani sanırım o soru cevabını veriyor ama tam anlayamadım sorunun ilk kısmını onu tekrar eder ise nida tekrar cevap vermeye çalışalım. İkinci kısmı kapasitede bir değişiklik yani sene sonu - sene sonu net bir artış öngörmüyoruz. Ama giren çıkan uçakların zamanlamasından kaynaklanan

2017 ile ilgili bir yönlendirme şu an yapmıyoruz, ama ileride yapacağız. Cevap bu kadar.

“SUNUCU KONUŞUYOR....” 50:29

Şu anda başka bir sorumuz yok. Kapanış konuşmamız için sözü Serhan Ulga'ya bırakıyorum. Lütfen buyurun

“SERHAN ULGA KONUŞUYOR....” 50:38

Hepinize teşekkür ediyorum. Zaman ayırıp bizi dinlediğiniz için. Umarım yararlı bir webcast olmuştur. Görüşmek üzere, teşekkürler diliyorum tekrar.

Hoşçakalın

“MEHMET NANE KONUŞUYOR....” 50:50

Çok sağ olun katılıp dinlediğiniz için.

“SUNUCU KONUŞUYOR....” 50:56

Saygıdeğer katılımcılar katılımınız için teşekkür ederiz.

Şimdi hattan ayrılabilirsiniz.