



DİTAŞ HABER

HAZİRAN/2015

DİREKSİYON VE SÜSPANSİYON SİSTEM PARÇALARINDA DÜNYA MARKASI



AUTOMECHANIKA
İSTANBUL



**DİTAŞ TURQUALITY®
KAPSAMINA ALINDI**

2 SUNUŞ

Erkut Alkaya / DİTAŞ Genel Müdürü

3 DÜNYA

DİTAŞ, uluslararası bir şirketten öte uluslararası bir marka

4 FUAR

Hedef, Türkiye'nin en büyük 100 sanayi şirketi arasına girmek

7 EĞİTİME DESTEK

DİTAŞ, eğitime katkı vermeyi sürdürüyor

8 SEKTÖR

Otomobil alırken önce yakıt

9 YATIRIM

Her alanda kapasite artırımı

10 SOSYAL SORUMLULUK

DİTAŞ-TAYSAD işbirliğiyle meslek okulları güçleniyor

12 MARKA

DİTAŞ Turquality® kapsamına alındı



**DİTAŞ'TAN
EĞİTİME DESTEK**





Erkut ALKAYA
DİTAŞ Genel Müdürü

Değerli DİTAŞ ailesi;

Türkiye'nin en büyük üretim yapan direksiyon ve süspansiyon sistem parçası üreticisi olmanın gururunu yaşayan şirketimiz DİTAŞ, başarılarına bir yenisini daha ekledi. 1972 yılından beri sektöre yön veren şirketimiz, 2014 yılı Haziran ayından beri sürdürdüğü çalışmalarla tüm denetimleri başarıyla tamamlayarak markalaşma programı Turquality® kapsamına alındı. Başarımızın haklı mutluluğunun sahibi tüm DİTAŞ ailesine ve bizimle aynı yolda yürüyen ve desteklerini esirgemeyen değerli müşterilerimize teşekkürü bir borç biliyorum.

DİTAŞ, sadece uluslararası bir şirket değil, daha da önemlisi uluslararası bir marka. Bunun en önemli göstergelerinden biri de Rusya'daki faaliyetlerimiz. Her gün yükselen bir grafikte büyüyen varlığımız, krize rağmen Rusya'daki yatırımlarına devam ediyor ve edecek. Kendi markamız ve üretimimizle satış yaptığımız Rusya'da, ABD, Çin ve diğer pazarlarda olduğu gibi güçlenmeyi sürdürüyoruz.

DİTAŞ markamızın tüm otomotiv sektöründe bilinirliğini artırmak amacıyla tüm dünya çapında prestijli fuarlara katılımımıza da ara vermeden devam ediyoruz. Bu seneki takvimimizde yer alan sekiz fuardan belki de en önemlisi olan Automechanika İstanbul Fuarı'nda bu kez ev sahibi olmanın mutluluğunu yaşadık. Hem bölgesel hem global anlamda otomotiv yedek parçanın en bilinen fuarlarından Automechanika Fuarı'yla bu sefer çok başarılı tanıtım ve iş faaliyetlerine imza attık. DİTAŞ ailesiyle aynı yolda yürüyecek olan yeni müşterilerimizin haricinde pazarın durumunu anladık ve mevcut müşterilerimizle ilişkimizi güçlendirdik. Bu verimli fuar için de DİTAŞ ailesine teşekkürü borç biliyorum ve başarılarımızın devamını diliyorum.

DİTAŞ olarak, uluslararası marka olmanın gerekliliklerini

yerine getirirken, yurtiçindeki yatırımlarımızı da es geçmedik. Her pozitif yeniliğin bir artışı olacağı inancıyla, gerek kullanım gerekse üretim alanlarımızda başta teknoloji ve kapasite artırımını olmak üzere birçok yeniliğe imza attık. Bunun yanında, çalışanlarımızın aileleriyle birlikte kullanımlarına açık olan spor salonumuz ile de sosyal aktivitelerle daha sağlıklı bir çalışma hayatı yaratmayı amaçladık.

DİTAŞ için ilkeli olmak hayati değer taşımaktadır. Şirketimiz, sektöründe gerçekleştirdiği iş ve yatırım faaliyetlerinin yanı sıra sosyal sorumluluklarını yerine getirmeyi de hem toplum adına hem DİTAŞ ailesi adına bir borç bilmektedir. Bu kapsamda, bu dönemde iki önemli projeye imza atmanın mutluluğunu yaşadık. İlk olarak, 2004 yılından beri sürdürdüğümüz eğitime destek projemizi, bu yıl 10 öğrencinin daha eğitim hayallerini gerçeğe dönüştürerek pekiştirdik. Niğde ODTÜ Geliştirme Vakfı Okulları ile birlikte yürüttüğümüz proje kapsamında kurumsal sosyal sorumluluk anlayışımızla, toplumsal ve maddi gerekçelerle eğitim hakkından mahrum kalan çocukların meslek sahibi çağdaş bireyler olma yolundaki mücadelesine destek verdik. Fabrikayı ziyaret eden çocuklar, aileleri ile birlikte keyifli bir gün geçirirken yaşadıkları mutlulukta ufak da olsa katkımız olması DİTAŞ ailesi olarak bizleri de son derece memnun etti. Diğer bir projemizi de yine eğitim alanında gerçekleştirdik. Üyesi olduğumuz TAYSAD'ın önyak olduğu "ADMOG - ATMA DEĞERLENDİR, MESLEK OKULLARINI GÜÇLENDİR!" projesine verdiğimiz destekle, meslek okullarına eski itibarını geri kazandırmak için kolları sıvadık. Ülkemizin gelecekteki istihdam kaynağı olan meslek okullarına, ihtiyaçları ölçüsünde ölçüm aleti ve laboratuvar malzemesi desteğinde bulunarak, bu başarılı projeye bir nebze olsun katkı verebildiysek, ne mutlu bize. DİTAŞ olarak, zor bulunan nitelikli insan gücünü yetiştirme ve onlara gereken değeri verme misyonumuzu bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da sürdüreceğiz.

DÜNYA

DİTAŞ RUSYA&BDT İŞ GELİŞTİRME MÜDÜRÜ MEHMET EKİNCİ, DİTAŞ'IN ULUSLARARASI BİR ŞİRKET OLMAKTAN ÖTE ULUSLARARASI BİR MARKA HALİNE GELDİĞİNİ SÖYLEDİ.

DİTAŞ, ULUSLARARASI BİR ŞİRKETTEN ÖTE ULUSLARARASI BİR MARKA

ABD ve Çin dışında Rusya'da da iştiraki bulunan DİTAŞ, 2013 yılından beri kendi markasıyla Rusya pazarında yer alıyor. DİTAŞ'ın kısa, orta ve uzun vadeli hedeflerini konuştuğumuz DİTAŞ RUSYA&BDT İş Geliştirme Müdürü Mehmet Ekinci, Rusya'da sürdürülebilir bir satış dağıtım ağı yaratmak adına çalışmalarını hızla sürdürdüklerini ifade etti. D-Stroy LLC'nin DİTAŞ'ın bir birimi olmaktan ziyade bir şirketi olduğunun altını çizen Ekinci, bir şirketin yapması gereken her türlü işlemi gerçekleştirdiklerini belirtti. DİTAŞ içerisinde bu sene 80 milyon TL'lik bir ciro hedeflediklerini ve bunun 10 milyon TL'lik bölümünün DİTAŞ markasıyla satıldığını ifade eden Ekinci, "Bu 10 milyon TL'lik kısmın çoğunluğu, yani yüzde 90'ı hala Türkiye'de; yüzde 5 ile 10 arası ise bize düşen kısmı. Bu rakamı tutturmak ve pazar payımızı artırmak için girişimlerimizi sürdürüyoruz" dedi. DİTAŞ, ABD ve Çin'deki iştiraklerinin yanı sıra Rusya'daki varlığıyla da uluslararası bilinirliğini ve piyasa değerini artırıyor. DİTAŞ, bu sayede, yerel, bölgesel veya ülkesel bir şirketten öte, uluslararası bir şirket niteliği kazanıyor.

Rusya pazarı büyük avantajlara sahip

D-Stroy LLC, DİTAŞ'ın ihracat stratejisi içinde de önemli bir yere sahip. 30 yıla yakın süredir Avrupa ve Afrika'da ve 20 yılı aşkın bir süredir de ABD pazarında yer alan DİTAŞ, Rusya



Mehmet EKİNCİ
DİTAŞ RUSYA&BDT İş Geliştirme Müdürü



pazarına ise ancak 2013 yılında giriş yapabildi. Ekinci, bunda elbette, Rusya'nın kendine has siyasi ve ekonomik koşullarının da etkisi olduğunu ancak yavaş yavaş bu olumsuzlukların ortadan kalkmasının ilerisi için umut vaat ettiğini söylüyor. "Rusya, hem tesis kurabileceğimiz hem de kendi markamızı kolaylıkla satabileceğimiz bir ülke" diyen Ekinci, Rusya ve benzer pazarlar sayesinde DİTAŞ'ın uluslararası bir marka haline geldiğini belirterek şunları söyledi: "Rusya pazarı bizim için gerçekten önemli fırsatlar barındırıyor. Kendi markamızla burada açılım yapıyoruz. Yani uluslararası bir marka haline aslında biz Rusya'da geliyoruz. İşin gerçeğini söylemek gerekirse, uluslararası bir marka olmak farklı, uluslararası bir şirket olmak farklı."

Uzun vadede üretime geçmeyi planlıyoruz

DİTAŞ, henüz kısa bir süre olmasına rağmen Rusya pazarında kısa ve orta vadeli hedeflerini tutturdu. Kısa vadeli hedefleri arasında Rusya'da bir ofis açmak olan DİTAŞ, kurduğu ofisin dışında yatırımlarına hız vererek iki depo açılışını da gerçekleştirdi. Kriz döneminde, birçok Türk ve yabancı firma Rusya pazarından çekilirken bunları başaran DİTAŞ'ın uzun vadeli hedefleri ise daha büyük. Ekinci, orta vadeli hedeflerinin başında gelen Rusya'da sürdürülebilir bir satış dağıtım ağı yaratmaya başladıklarını ve bunun sürdürülebilir büyümeyi destekler nitelikte ve kalıcı olması için de kendi bayi sistemlerini kurduklarını söyledi. Kuracakları fabrika ile de üretici olma özelliklerini kullanmak istediklerini ifade eden Ekinci, "Yarı mamul olarak veya hammaddenin belli kısmını Türkiye'den getirip burada tamamlayıcı üretim proseslerinden geçirerek bitmiş ürün haline getirmek istiyoruz" dedi.



HEDEF, EN BÜYÜK 100 SANAYİ ŞİRKETİ ARASINA GİRMEK

DİTAŞ, DÜNYANIN SAYILI OTOMOTİV YAN SANAYİ FUARLARININ BAŞINDA GELEN AUTOMECHANİKA İSTANBUL FUARI'NDA TAM KADRO YER ALDI. RENKLİ VE YARATICI TASARIMA SAHİP STANDIYLA FUAR ALANINDA FARK YARATAN DİTAŞ, ZİYARETÇİLERİN YOĞUN İLGİSİYLE KARŞILAŞTI.

Sadece bölgenin değil, dünyanın en önemli otomotiv yan sanayi fuarlarının başında gelen Automechanika İstanbul Fuarı, DİTAŞ'ın gövde gösterisine sahne oldu. Fuara özel olarak tasarlanmış renkli standıyla fark yaratan DİTAŞ ekibi, yönetici ekibiyle de tam kadro fuardaydı. DİTAŞ'ı Türkiye'nin en büyük 100 sanayi şirketinden biri yapmak istediklerini söyleyen DİTAŞ Genel Müdürü Erkut Alkaya, bu amaca ulaşabilmek için önlerine iki büyük hedef koyduklarını belirtti. Alkaya, "Amacımıza ulaşmak için DİTAŞ'ı ulusal etkinlikten çıkarıp global bir yapıya kavuşturmak istiyoruz. Bu kapsamda geçen sene itibarıyla başladığımız çalışmalarımızla dünyanın farklı noktalarında şirketlerimizi açtık; fuar katılımları da bu stratejimizin bir parçası" dedi. İkinci büyük hedeflerinin DİTAŞ'ı parça üreticisi konumundan sistem üreticisi bir firma konumuna getirmek olduğunu belirten Alkaya, "Biz süspansiyon ve direksiyon parçalarını direkt müşteriye ya da sistem üreticilerine satıyoruz. Bunu sistem haline onlar getiriyor. Bu parçaların bir araya getirilmesi başlı başına bir know-how gerektiriyor ve DİTAŞ olarak bu know-how'a kesinlikle sahibiz" dedi.

DİTAŞ markasının bilinirliğini artırmak istiyoruz

Automechanika Fuarı ile ilgili de konuşan Alkaya, "Automechanika serisi otomotiv yedek parçanın en bilinen fuar markası. Dünya genelinde yaklaşık 20-30 şehirde gerçekleştirilen fuarın en iyi ve en büyüklerini Frankfurt ve İstanbul ayakları oluşturuyor. Dolayısıyla, Automechanika hem bölgesel hem global anlamda bizim için çok kıymetli bir fuar" dedi. Amaçlarının DİTAŞ markasının tüm otomotiv sektöründe bilinirliğini artırmak olduğunu söyleyen Alkaya, bunun yanında yeni müşteri kazanmak, pazarın durumunu anlamak, rakipleri izlemek ve mevcut müşterileriyle olan ilişkilerini ilerleterek onlarla bütünleşmek için de fuarlarda yer aldıklarını ve tüm kıtalarda dünyanın dokuz farklı şehrinde bu katılımı devam ettireceklerini belirtti.

Satış yapımız bütün dünyaya hitap ediyor

DİTAŞ Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Koray Güner de, Automechanika Fuarı'nın hitap ettiği coğrafya itibarıyla lokal bir fuar olmaktan öte global bir fuar olduğunu altını çizdi. Güner, "Geçen sene çok yoğun geçmişti. Son iki üç sene zarfında yerimizi kaybetmiştik ancak yoğun ısrarlarımızın karşılığını aldık ve katılım sağladık. Automechanika serisi, her zaman katılımcı olmayı arzuladığımız bir fuar organizasyonu. Son dönemde ülke bazında fuarcılık alanında gerçekleştirdiğimiz ilerlemenin de bir sonucu olarak Automechanika İstanbul da sıralamada ciddi şekilde yükseldi. Gün itibarıyla Frankfurt birinci sırada yer alıyor. Diğer taraftan, Shanghai ve İstanbul fuarları da hızla önem kazanıyor. Bunlar dışında Buenos Aires ve Chicago da serinin önemli fuarlarından. Biz, DİTAŞ olarak bu fuarların tümüne katılıyoruz. Bu sene ABD kanadında birçok fuara katıldık. Satış yapımız bütün dünyaya yönelik olduğu için global anlamda önem arz eden bütün fuarlara katılım gerçekleştireceğiz" dedi.

Yedek parçaya da en az ana sanayi kadar önem veriyoruz

Markalarının bilinirliğini göstermek ve artırmak adına fuarlarda dahi ürün sergileme anlamında mümkün olduğunca az ürüne yer verdiklerini ifade eden Güner, DİTAŞ olarak iç pazarda ana sanayi kanadında bilinirliği çok yüksek bir marka olduklarını söyledi. Bu noktada en büyük etkenin codesign yetkinlikleri

FUAR

olduğunu belirten Güner, "DİTAŞ, araç dinamikleri paylaştığı zaman kendi ürün tasarımını hayata geçirebilen bir marka. 1980'li yılların Otomarsan döneminden beri Daimler tedarikçisi bir firmayız ve bunun avantajını kullanıyoruz. Bu bağlamda lokal pazarda DİTAŞ'ın bilinirliğini tartışmak çok da anlamlı değil" şeklinde konuştu. Güner, gelecek vizyonlarıyla ilgili olarak ise, "Geçmiş yıllarda yedek parça işini hep ikinci plana atmış bir firmaydık; bu anlamda yapımızı ve çalışma şeklimizi değiştiriyoruz. Yedek parçaya da en az ana sanayi kanalı kadar önem veriyoruz. Bunun için de kısa vadede ürün gamımızı genişletip daha yüksek cirolara koşuyor olacağız" dedi.

İhracat odaklı strateji

DİTAŞ'ın üretim kanadına dair planları hakkında konuşan DİTAŞ Teknik Genel Müdür Yardımcısı Levent Kalpakçı, ihracat odaklı stratejileri doğrultusunda, mevcut firma sayılarını yüzde 35 oranında artırdıklarını söyledi. Bu bağlamda geçen yıllara oranla, 2014 yılında yüzde 40'lık bir büyüme sağladıklarını belirten Kalpakçı, "Büyümeyi sürdürerek bu sene, geçen seneki başarımıza yüzde 20'lik bir büyüme daha koymayı hedefliyoruz. Bununla birlikte AR-GE departmanımıza daha fazla para harcayarak yaptığımız işleri daha farklı proseslerle nasıl daha kısa süreli üretim sağlayabilir ve farklı malzemeleri nasıl daha verimli kullanabiliriz araştırmasını ve denemelerini yapıyoruz" şeklinde konuştu.

Hammadde alırken kazanmaya dikkat ediyoruz

DİTAŞ Satın alma ve İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Goncağül Bilen de, tüm maliyet unsurlarında nasıl iyileştirmeler yapılabileceği üzerinde çalıştıklarını ve bunu kaliteyi bozmadan başarmak istediklerini söyledi. Bilen, "Satın almanın maliyetlerimizdeki payı çok büyük. Dolayısıyla özellikle hammadde alırken kazanmaya dikkat ediyoruz. Hem çeşitliliğimizi hem tedarikçilerimizi artırmaya çalışıyoruz" dedi. Yan sanayiye geliştirmenin kendileri için çok önemli olduğunu söyleyen Bilen, "DİTAŞ olarak bu noktada çok ciddi projelerimiz var. Tüm maliyet unsurlarımızda, kaliteyi bozmadan nasıl maliyetlerimiz azaltabiliriz ve nasıl iyileştirmeler yapabiliriz üzerine önemli projeler üretiyoruz" şeklinde konuştu.

Heavy Duty Aftermarket Week 2015

Bu yıl 10'uncusu 26-29 Ocak 2015 tarihleri arasında Las Vegas, Nevada'da düzenlenen HDAW'15 Fuarı'na katılan DİTAŞ, etkinlikte hem yeni müşteriler edindi hem de en yeni gelişmeleri yerinde takip etti. Sadece Kuzey Amerika ağır vasıta sektöründe iş yapan firmaların ziyaretçi ve katılımcı olarak yer alabildiği organizasyonda, DİTAŞ'ı Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Koray Güner ve Kuzey ve Güney Amerika'dan Sorumlu İş Geliştirme Müdürü Elif Kalaycı temsil etti.



Automechanika St. Petersburg 2015

24-26 Mart 2015 tarihlerinde St. Petersburg'un Ekim 2014'te hizmete giren 9 bin metrekare alana sahip yeni fuar merkezi ExpoForum'da gerçekleşen Automechanika St Petersburg'a 349 şirket ve 7 bin 145 ziyaretçi katıldı. DİTAŞ'ı fuarda Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Koray Güner, RUSYA&BDT İş Geliştirme Müdürü Mehmet Ekinci ve Pazarlama Uzmanı Nazlı Özgan temsil etti.



The Mid-America Trucking Show 2015

26-28 Mart 2015 tarihlerinde binden fazla şirketin katılımıyla Kentucky Expo Center, Louisville'de gerçekleşen The Mid-America Trucking Show'unu 70 binden fazla kişi ziyaret etti. Fuarda DİTAŞ'ı İş Geliştirme Müdürü Elif Kalaycı ve Ürün Yönetimi & Geliştirme Müdürü Tezay Kartal temsil etti.



ExpoCam 2015 - Canada's National Truck Show

Kanada'nın ulusal fuarlarından ExpoCam, 16-18 Nisan tarihleri arasında 2 bin 708 ziyaretçinin katılımıyla Place Bonaventure'de düzenlendi. Fuarda, DİTAŞ'ı Üretim Yönetimi Müdürü Hakan Şahin ve İş Geliştirme Müdürü Elif Kalaycı temsil etti. DİTAŞ, 5050 numaralı standta ziyaretçilerini karşıladı.





DİREKSİYON VE SÜSPANSİYON SİSTEM PARÇALARINDA DÜNYA MARKASI

TERCİH EDİLEN
KALİTE

EĞİTİME DESTEK

DİTAS, 2004 YILINDAN BERİ SÜRDÜRDÜĞÜ EĞİTİME DESTEK PROJESİNİ, BU YIL 10 ÖĞRENCİNİN DAHA EĞİTİM HAYALLERİNİ GERÇEĞE DÖNÜŞTÜREREK PEKİŞTİRDİ.



DİTAS EĞİTİME KATKI VERMEYİ SÜRDÜRÜYOR

Kuruluşundan bugüne topluma karşı olan sorumluluklarını çeşitli alanlarda desteklediği projelerle yerine getiren DİTAS, 2004 yılından beri sürdürdüğü eğitime destek projesiyle, bu yıl 10 öğrencinin daha eğitim hayallerini gerçeğe dönüştürdü. DİTAS ailesi, kurumsal sosyal sorumluluk anlayışı ile toplumsal ve maddi gerekçelerle eğitim hakkında mahrum kalan çocukların meslek sahibi çağdaş bireyler olma yolundaki mücadelesine destek vermeyi sürdürdü. Proje kapsamında, 2014 yılı itibarıyla Niğde ODTÜ Geliştirme Vakfı Okulları ile birlikte yürüttüğü proje kapsamında çalışanlarının çocuklarına eğitim bursu veriliyor.

AMACIMIZ, ÇOCUKLARIMIZIN GELECEĞE GÜVENLE BAKMASI

DİTAS Genel Müdürü Erkut Alkaya: "Amacımız çocuklarımızın geleceğe güvenle bakabilen, üretken bireyler olmaları" dedi. Alkaya şöyle konuştu: "Eğitimlerine başarıyla devam eden çocuklarımız arasına bu yıl 10 öğrencimiz daha katıldı. DİTAS ailesi olarak çocuklarımızın başarılarına vesile olmak bizi çok mutlu ediyor."

Erkut ALKAYA
DİTAS Genel Müdürü

Proje çerçevesinde fabrikayı ziyaret eden çocuklar, aileleri ile birlikte keyifli bir gün geçirirken, eğitim sonrası hayatlarına doktor, mühendis,

öğretmen ve mimar olarak devam etmek istediklerini söylediler.

DİTAS ailesi ise, fabrikadaki fotoğraf çekimine katılan Azra Gülin Özder, Ilgın-Çağan Oral kardeşler, Mustafa Buğra Özcan, Çağatay Aliç, Cumali Dökmetaş, Kerem Öztürk, Edanur Dizlek, Sudenaz Çoban ve Esila Öztürk'e eğitim hayatları boyunca başarı dileklerini ilettiler.

Sürdürülebilir projeler aracılığıyla topluma fayda sağlamayı amaçlayan DİTAS'ın, ülkemizin en önemli önceliği olan eğitime katkısı, bundan sonraki süreçte de devam ediyor olacak.



marketing@ditas.com.tr | www.ditas.com.tr





OTOMOBİL ALIRKEN ÖNCE YAKIT

Türkiye'deki otomotiv tüketicileri için araç alımındaki en önemli kriterin yakıt tüketimi olduğu belirtildi. KPMG tarafından yapılan ve otomotiv firma ve sektör derneklerinin üst düzey yöneticileri arasında gerçekleştirilen "KPMG Türkiye 2015 Otomotiv Yöneticileri Araştırması"na göre Türkiye'de otomotiv alım kararında bir numaralı etken yakıt tüketimi. Yakıt tüketiminin hemen ardından güvenlik kriterinin gelmesi ise tüketicilerin bilinçlenmeleri açısından sevindirici. Bu durum istatistiklere de yansımış durumda: 2009'da kazalarda ölen kişi sayısı 4 bin 324 iken, bu sayı 2013'te yüzde 15 azalarak 3 bin 685'e düştü.

OTOMOTİV TEDARİK SANAYİSİNDE YENİ DÖNEM

'Eşdeğer Parça Belgelendirmesi' 1 Haziran'da başladı. Uygulama, üç yıllık çalışma sonucunda, Hazine Müsteşarlığı'nın 13 Ocak 2015 tarihli genelgesiyle resmileşti. Uygulama sayesinde otomotiv sektöründe muadil ürünler orijinal parça yerine kullanılabilir. Bu sayede yerli otomotiv yan sanayisinin güçlenmesi, ithalatın azalması ve sigorta ücretlerinde de ciddi düşüşler sağlanması hedefleniyor.

TÜRKİYE MARKASINA YENİ DESTEK

TÜRKİYE markası imajını güçlendirmeye çalışan ekonomi yönetimi yeni destekleri uygulamaya koydu. Buna göre Türk ürünlerinin

Türkey

Discover the potential

yurtdışı pazarlarda tanıtılması amacıyla gerçekleştirilecek tanıtım harcamalarının yanı sıra danışmanlık, pazar araştırması çalışması ve raporlarına ilişkin giderlere de destek verilecek. Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality'nin Desteklenmesi amacıyla danışmanlık ve pazar araştırmasına yönelik destekler 27 Ağustos 2014'ten sonra gerçekleştirilen harcamalar için uygulanacak.

ÖTV MÜJDESİ OTOMOTİV PAZARINI HAREKETLENDİRECEK

Taksi, hatlı minibüs, servis aracı ve özel halk otobüsünü 2016 yılı sonuna kadar yenileyenlerden ÖTV alınmayacağı açıklandı. Bunun yanında, ticari araçlara takılacak kamera ve GPRS bedelleri de vergiden düşürülecek. Uygulamanın ticari araç pazarına olumlu yansımaları olacağını düşünen otomotiv sektörü temsilcileri, binek araçlar için yapılacak ÖTV düzenlemesinin de otomobil pazarını hareketlendireceği belirtiyor.

DİZEL ARAÇ SAYISI ÜÇ MİLYONU GEÇTİ

Türkiye'de en çok LPG'li otomobil kullanılırken, benzinli otomobillerin oranı düştü, dizel yakıtlı otomobillerin sayısı ise üç milyonu aştı. TÜİK verilerine göre, Mart sonu itibarıyla trafikte kayıtlı toplam 19 milyon 114 bin 304 araç bulunuyor. Mart ayında trafiğe kaydı yapılan 106 bin 425 aracın yüzde 57,2'si otomobillerden oluşuyor. Trafiğe kayıtlı 10 milyon 40 bin 689 otomobilin ise yüzde 41,1'inde (4,1 milyon) LPG kullanılıyor. Dizel yakıtlı otomobillerin sayısı ise üç milyonu aştı. Mart itibarıyla trafiğe kayıtlı otomobillerin yüzde 29,9'unu (3 milyon 2 bin 63) dizel yakıtlı araçlar oluşturdu. Benzin kullanılan otomobillerin oranı ise yüzde 28,6'ya geriledi. Bu otomobillerin sayısı ise 2 milyon 873 bin 868 olarak hesaplandı.

ELEKTRİKLİ ARAÇ ÜRETİMİNDE ALTYAPI SIKINTISI SÜRÜYOR

Çin, gelecek birkaç yıl içinde dünyanın en büyük elektrikli araç pazarı haline gelmeyi planlıyor. Fakat, Çin'deki elektrikli araç pazarı ve adeti, Çin'in sergilediği teknolojik gelişmenin yanında çok ağır ilerliyor. Öte yandan, şarj olanakları ve tesislerinin kurulumu noktasında yaşanan eksiklik, elektrikli araç kullanımının yayılmasını engelliyor. Bu durumun önemli nedenlerinin başında da, elektrikli araç ve akü üreticileri, tüketiciler ve güç kaynağı tedarikçileri arasında yaşanan uzlaşmazlıklar geliyor.



OTOMOBİL PAZARI YÜZDE 46, HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI YÜZDE 79 ARTTI

ODD'nin yayınladığı istatistiklere göre, Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2015 yılı ilk beş ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 52,8 artarak 346.392 adet olarak gerçekleşti. 2014 yılı beş aylık dönemde 226.698 adet toplam pazar gerçekleşmişti. Otomobil satışları, 2015 yılı Ocak-Mayıs döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 45,71 artarak 260.080 adete yükseldi. 2014 yılı aynı dönemde 178.495 adet satış gerçekleşmişti. Hafif ticari araç pazarı ise 2015 yılı ilk beş ayında geçen yıla göre yüzde 79,06 oranında artarak 86.312 adete ulaştı. Geçen yıl aynı dönemde 48.203 adet satış yaşanmıştı.

DÜNYA OTOMOTİV PAZARI 2016'DA DA BÜYÜYECEK

LMC Automotive, 2015 yılı 1. Çeyrek itibarıyla 2015 yılı ve 2016 yılı dünya otomotiv pazarı tahminlerini yayınladı. 2015 yılı 1. Çeyrek sonuçlarına göre; 2015 yılı dünya toplam otomotiv pazarının geçen yıla oranla yüzde 2 artışla, 92,4 milyon adet seviyesinde gerçekleşmesi bekleniyor. 2016 yılında ise dünya otomotiv pazarının bir önceki yıla göre yüzde 4,8 artışla 96,8 milyon adet seviyesine ulaşması tahmin ediliyor.



YATIRIM

HER ALANDA KAPASİTE ARTIRIMI

DİTAŞ; yeni yatırımlarla büyüyor. Birçok alanda kapasite artırımına giden DİTAŞ, gerek kullanım gerekse üretim alanında yeni yatırımlara imza atıyor. Teknoloji kullanımında da öncü olan DİTAŞ, simülasyon ve tasarım analiz yazılımlarıyla verimliliğini artırıyor. Bunların yanında, DİTAŞ, yılbaşından itibaren devreye aldığı ve çalışanlar ve ailelerinin kullanımına açık olan spor salonu ile de sosyal aktivitelerle daha sağlıklı bir çalışma hayatı yaratmayı amaçlıyor.

AMBAR

Yapılan iyileştirmeler ve yatırımların devreye alınması ile CNC işleme parkının kapasitesi 2015 yılında yüzde 50 oranında artırıldı ve bu alandaki yatırımlar devam ediyor.

TASARIM

Ürün tasarımlarının etkinliğinin artırılması ve kalıp sürecinin daha verimli olması amacıyla simülasyon ve tasarım analiz yazılımları devreye alındı.



SICAK DÖVME KAPASİTESİ

Yapılan iyileştirmeler ile sıcak dövme kapasitemiz 2014 yılı sonunda yüzde 40 artarak aylık 500 tona ulaştı. Yeni yatırımların devreye girmesi ile bu rakamın 2015 yılı sonunda 800 ton/ay olması bekleniyor. 2016 yılında da kapasite ve verim artışına yönelik yatırımlar devam edecek.

BORUHANE

2015 yılında tamamlanan yatırımlar ile kapalı alanımız yüzde 30 artışla 26 bin metrekareye ulaştı.

SPOR SALONU

Çalışanlarımız ve ailelerinin kullanımı için tenis, voleybol ve basketbol aktivitelerini içeren bir kapalı spor salonu yılbaşından itibaren devreye alındı.

DİTAŞ-TAYSAD
İŞBİRLİĞİYLE

MESLEK OKULLARI GÜÇLENİYOR

DİTAŞ, TÜRK SANAYİSİ İÇİN OLDUKÇA ÖNEM ARZ EDEN YETİŞMİŞ İNSAN KAYNAĞINI SAĞLAYAN ÖNEMLİ KURULUŞLARDAN MESLEK LİSELERİNİN YETKİNLİKLERİNİ ARTIRMAK AMACIYLA, "ADMOG - ATMA DEĞERLENDİR, MESLEK OKULLARINI GÜÇLENDİR!" SLOGANIYLA TAYSAD TARAFINDAN ORGANİZE EDİLEN SOSYAL SORUMLULUK PROJESİNE KATKI VEREREK ÜZERİNE DÜŞEN TOPLUMSAL DUYARLILIĞI YERİNE GETİRMEYİ SÜRDÜRÜYOR.

Fabrikalarda kullanılmayan kalibrasyon dışı kalmış ölçü aletleri ve laboratuvar ekipmanlarını meslek liseleri ile paylaşan TAYSAD üyeleri arasında yer alan DİTAŞ, verdiği destek ile geleceğin en önemli istihdam kaynağı öğrencilerinin eğitimine katkıda bulunuyor. Sekiz TAYSAD üyesi otomotiv tedarik sanayi firmasının altı meslek lisesine ihtiyaç duyulan ölçüm aleti ve laboratuvar gereçleri gibi birçok malzeme sağlamasıyla başlayan projenin önemi, okullarda eğitim için en çok ihtiyaç duyulan bu araçların öğrencilerin pratik eğitiminde büyük fırsat sağlamasıyla hız kazandı. Bu başarılı sosyal sorumluluk projesini daha geniş kitlelere yaymak amacıyla TAYSAD tarafından başlatılan kampanyanın ikinci ayağı da 2014 yılında tamamlandı. Yıl boyunca 60 TAYSAD üyesi firmadan toplanan araç ve gereçler ülke genelindeki 50'den fazla meslek lisesine ihtiyaçları doğrultusunda teslim edildi. İçerisinde DİTAŞ'ın da yer aldığı TAYSAD üyesi firmalardan temin edilen ve ihtiyaç sahibi okullara gönde-



Bursa Yenişehir METEM ve Manisa Akhisar Kayhan Ergün E.M.L. öğretmen ve öğrencileri, gönderilen ölçüm aletleriyle atölye çalışmasında.

ril kalibrasyon dışı kalmış ancak çalışır durumdaki malzemeler arasında kumpas, mikrometre, mihengir, komparatör saatleri, kalibrasyon masterları, elektronik hassas teraziler, mikroskop, profil projeksiyon, sertlik ölçme, dijital/analog multimetre gibi araçlar yer alıyor. Bunun yanında çalışır durumda olmayan alet ve laboratuvar araçları da öğrenciler tarafından incelenerek gerekirse tamir görüp işler duruma getiriliyor ve bu sayede, kullanılmayan ve hurda olacak pek çok malzeme, nitelikli insan gücünün artması için fayda sağlar hale geliyor.

2015 yılında da hedeflerini geliştiren TAYSAD, Şubat 2015'te başlattığı projenin takvimini de belirledi. Mart ayında toplanan ölçü aletlerinin Ağustos ayında hazırlanmasının ardından belirlenen okullara dağıtılması planlandı. Firmalar için son teslim tarihinin 1 Eylül olarak belirlendiği projede temin edilen tüm ölçü aletlerinin okullara dağıtımı ise Ekim ayında gerçekleştirilecek.



Alper KANCA
Proje Lideri - TAYSAD Yönetim Kurulu Bşk. Vekili

Türkiye, 20 yıl öncesine kadar iyi işleyen bir meslek lisesi sistemine sahipti. Sonra, fırtınasız denizde gemi batırarak, maharetli bazı Meslek Liselerini maalesef kurban etti. Nitelikli öğretmenler okullardan ayrıldı, başarılı çocuklar isteksiz oldu, veliler çocuklarını göndermemeye başladı. Çok uzun sürede oluşturduğumuz bir miras heba edildi ve Türkiye en az 15 sene kaybetti. Bu yanlışın bedelini ise maalesef sanayi ödüyor. TAYSAD olarak biz, meslek okullarının eski itibarını kazanması gerektiğini düşünüyoruz. İşte bu anlamda, zaten kalibrasyon (doğrulama-yapabilirlik) sebebi ile işletmelerimizde kullanımı kısıtlı olan ve çoğu da ithal gelen ölçüm aletlerinin toplanmasına, M.E.B. tarafından önerilen ihtiyaç sahibi okullara gönderilmesine önderlik etmek istedik. Bugüne kadar sosyal sorumluluk projelerine duyarlılığıyla bilinen DİTAŞ başta olmak üzere birçok üyemizden gelen destek, deneme mahiyetinde bazı ölçüm aletleri gönderdiğimiz okul yetkililerinden aldığımız teşekkür ve çevremizdekilerin teşvikiyle bu yola çıktık. Bu sayede, neredeyse sıfır maliyetle, yüzlerce çocuğun daha iyi bir eğitim almasına, Türk sanayisine katkı sağlamasına vesile olduk. Başta DİTAŞ olmak üzere siz değerli üyelerimizin desteği, gayreti ve yardımseverliği ile Otomotiv Tedarik Sanayi olarak hepimizin gurur duyabileceği bir sosyal sorumluluk projesi gerçekleştirdik. Emegi geçen tüm üyelerimize sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.



MARKA

DİTAŞ TURQUALITY® KAPSAMINA ALINDI



DİTAŞ Doğan Yedek Parça İmalat ve Teknik A.Ş. sektörün öncüsü olmaya devam ediyor. Kaliteli ürünleri ile 1972 yılından beri sektöre yön veren DİTAŞ, markalaşma programı olan Turquality® kapsamına alındı. DİTAŞ bu başarısını, 2014 Haziran ayından beri sürdürdüğü çalışmalarına Turquality® denetimini başarıyla tamamlayarak 18 Mart 2015 tarihi itibarıyla 'Turquality® Marka Destek Programı'na dahil edilerek elde etti.

Devlet eliyle marka yaratmak...

Turquality®, ülkemizin rekabet avantajını elinde bulundurduğu ve markalaşma potansiyeli olan ürün gruplarına sahip firmalarımızın, üretimlerinden pazar-

lamalarına, satışlarından satış sonrası hizmetlerine kadar bütün süreçleri kapsayacak şekilde yönetsel bilgi birikimi, kurumsallaşma ve gelişimlerini sağlayarak uluslararası pazarlarda kendi markalarıyla global bir oyuncu olabilmeleri ve söz konusu markalar aracılığıyla olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi amacıyla oluşturulmuş devlet destekli ilk ve tek markalaşma programıdır. İlk kez 23 Kasım 2004 tarihinde yürürlüğe giren Turquality® Programı, küresel pazarlardaki değişimler ve program paydaşlarının talepleri de dikkate alınarak, stratejik bir gelişim ve değişim sürecinden geçerek bugün bulunduğu noktaya ulaştı.

DİTAŞ ÜRÜNLERİ
ARTIK

hepsiburada.com'da
TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK ALIŞVERİŞ MERKEZİ

DİTAŞ ürünleri yüzlerce çeşidiyle
Türkiye'nin lider e-ticaret sitesi
hepsiburada.com'da bir tık uzağınızda...



DİTAŞ ARTIK
SOSYAL MEDYADA

Yedek parça imalat ve sanayi sektörünün
yenilikçi yüzü DİTAŞ Doğan'ı Facebook ve
Twitter'dan da takip edebilirsiniz.



/ditasdogan

@ditasdogan



FSM Mh. Poligon Cd. Buyaka Ofis Blokları,
Kule: 3 D.: 61 Tepeüstü - Ümraniye / İstanbul

Tel: 0 216 545 70 00 (pbx)

E-mail: marketing@ditas.com.tr

www.ditas.com.tr

Bu yayın DİTAŞ adına,
Küçük Mucizeler

Yayıncılık İletişim Hizmetleri Ltd. Şti.
tarafından üç aylık olarak hazırlanmaktadır.

Tel: 0 212 211 68 53

E-mail: ulasyavuz@kucukmucizeler.com

www.kucukmucizeler.com.tr



KÜÇÜK MUCİZELER
YAYINCAK İLETİŞİM HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.



GÜÇ, BAZI ŞEYLERİN DOĞASINDA VAR
DİREKSİYON VE SÜSPANSİYON SİSTEM PARÇALARINDA DÜNYA MARKASI

