



# DİTAŞ® HABER

DİREKSİYON VE SÜSPANSİYON  
SİSTEM PARÇALARINDA  
DÜNYA MARKASI

HAZİRAN 2016

**FIRAT**  
MAKİNA OTOMOTİV  
TEKSTİL, TURİZM İNŞAAT  
SANAYİ VE DİŞ TİC. LTD. ŞTİ.

**DİTAŞ İLE  
BİR AİLE  
GİBİYİZ**

*Ditaş'ın yeni logosu  
Automechanika  
İstanbul'da  
görücüye çıktı*



#### SON ÜÇ YILIN İHRACAT REKORU

Türkiye ihracatının lideri otomotiv endüstrisi Mayıs ayında, son 3 yılın aylık bazdaki en yüksek ihracat artışına ulaştı.

#### DİTAŞ, EĞİTİMLERE ODAKLANDI

Çalışanlarının yetkinliğini artırmak adına düzenlenen eğitimler, yetkinlik gelişimi çatısı altında veriliyor.

#### DİTAŞ, KADINLAR GÜNÜ İÇİN BİR ARADA

İstanbul ve Niğde'de düzenlenen yemeklerde kadın çalışanları ile bir araya gelen DİTAŞ çalışanları, sıcak sohbet eşliğinde hoşça vakit geçirdi.

#### DİTAŞ, YENİ YATIRIMLARLA BÜYÜYOR

DİTAŞ yatırımlarıyla sektörün lider şirketi konumunu pekiştirmesinin yanı sıra ülke ekonomisine de katkı sağlıyor.

#### DİTAŞ SAHA EKİBİ TÜRKİYEYİ DOLAŞIYOR

DİTAŞ Saha Ekibi, son olarak Akdeniz Bölgesi'nde Antalya Yeşil Sanayi Sitesi'nde ve Karadeniz Bölgesi'nde Çorum kentindeydi.

#### DİTAŞ SOSYAL MEDYADA DA MÜŞTERİLERİYLE BİRLİKTE

DİTAŞ, Facebook, Twitter ve LinkedIn aracılığıyla sektörün paydaşları ve müşterileriyle iletişim kurabileceği tüm kanalları kullanıyor.

#### YENİ LOGO AUTOMECHANİKA İSTANBUL'DA GÖRÜCÜYE ÇIKTI

Dört gün süren fuarda yeni logosunu da müşterilerine tanıtmaya fırsatı elde etti.

#### TRUCK WORLD TORONTO'NUN TEK TÜRK FİRMASI

Fuara Türkiye'den sadece DİTAŞ bireysel katılım göstererek ülkemizi uluslararası alanda temsil etme gücünü bir kez daha gösterdi.



**Ercut Alkaya**  
DİTAŞ Genel Müdürü

## DEĞERLİ DİTAŞ AİLESİ

Otomotiv yan sanayi sektörünün öncü firması olarak azim ve kararlılıkla çalışmalarımıza devam ediyoruz. 2016 yılının ikinci çeyreğini geride bırakmak üzereyiz ve öngördüğümüz gibi zor bir yıl oluyor. DİTAŞ olarak yeni şartlara hazırlıklı olmanın getirdiği avantajla daha yoğun çalışıyor ve proaktif davranarak hem üretiyor hem de geleceğe yatırım yapıyoruz. Sektör için ve Türkiye için üretmeye odaklanarak tüm DİTAŞ ailesi olarak daha büyük hedeflere koşuyoruz.

Ülkemiz ve bölgemizde yaşanan çatışmaların genel ekonomi ve sektörümüz üzerinde olumsuz etkileri olsa da, adaptasyon yeteneğimizle bu zorlukların da üstesinden geleceğimize inancımız tam. 2016 yılı genel planlamamıza sadık kalarak ama aynı zamanda küçük revizyonlarla rotamızdan şaşmadan hedeflediğimiz büyümeye ulaşacağımıza inanıyoruz. Bu doğrultuda, DİTAŞ olarak yatırımlarımıza ağırlık vermeyi öncelikli hamlelerimiz arasına aldık. Kaliteden ödün vermeden daha hızlı ve seri üretim sağlamak amacıyla otomasyonlu sistemlere geçiş, Sanayi 4.0 devrimi kapsamında bütün geleneksel üretim süreçlerinin teknolojik tesis anlayışıyla donatılması ve çalışanlarımızın sağlığına verdiğimiz önem kapsamında havalandırma sistemlerimizin yenilenmesi, gerçekleştirdiğimiz ve hedeflediğimiz yatırımlardan bazılarını oluşturuyor. Türkiye'nin en büyük rot üreticisi olarak, 30 yılı aşkın başarılı geçmişimiz ile direksiyon ve süspansiyon sistem parçaları üretiminde, yurt içine olduğu kadar yurt dışı araç üreticisi firmalara da yüksek kaliteli orijinal ürünler sağlamak adına yatırımlarımız bundan sonra da artarak sürecek.

DİTAŞ olarak müşterilerimizin talepleri doğrultusunda kendimizi geliştirmeye önem veriyoruz. Bu nedenle, uzun yıllara dayanan işbirlikleri kurmaya gayret ediyoruz. Bu sayımızda, güvenilirlik ve dürüstlük anlamında bizim için ayrı bir yeri olan Fırat Makina'yı ziyaret ettik. Kendilerine, bugüne kadar DİTAŞ ailesinin bir parçasıymişçasına yapmış oldukları çalışmalardan dolayı teşekkürlerimi iletiyorum. Yanı sıra, tüm Türkiye'ye yayılmış dağıtım ağımla DİTAŞ Saha Ekibimizi de DİTAŞ'ın ilke-

leri doğrultusunda müşterilerimizle kurdukları sağlıklı ilişkiden dolayı tebrik ediyorum.

Bizi başarılı kılan bir aile olmamız ve her bir çalışanımızın ailesinin bütünlüğünü ve geleceğini düşünürcesine azimle ve inançla çalışması. Bu bakımdan sadece sektörde değil tüm firmalar arasında gıpta edilecek bir yapıya sahip olduğumuzu görmek beni gururlandırıyor. İlişkilerini kuvvetlendirmek adına birçok defalar bir araya gelen iş arkadaşlarımızın bu kez 'Dünya Kadınlar Günü' vesilesiyle bir araya gelmelerini görmem beni son derece memnun ettiğini belirtmek isterim. Bu dayanışmanın ve birlikteliğin sürmesini temenni ediyorum.

2016 yılı birçok alanda yeniliklere imza atmanın dışında bizim için eğitimlere odaklanma yılı da oluyor. Çalışanlarımızın yetkinliğini artırmak ve yeni gelişmelere çabuk adapte olmalarını sağlamak adına düzenlediğimiz eğitimler, yetkinlik gelişimi çatısı altında veriliyor. Eğitim ve gelişim programları çerçevesinde birçok farklı branşta verdiğimiz eğitimlerle geleceğe güvenle bakacağımız bir niteliğe kavuşuyoruz.

Fuar katılımlarımız ise hız kesmeden sürüyor. Yıllık takvimimize uygun şekilde hem Türkiye'de hem dünyanın önemli merkezlerinde gerçekleştirdiğimiz fuar katılımlarımızla mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi geliştirirken yeni pazarlarda da varlığımızı hissettiriyoruz. Bunun yanı sıra, son yıllarda hız verdiğimiz sosyal medya çalışmalarımızın da belli bir aşamaya gelmesi bizleri sevindiriyor. DİTAŞ olarak, müşterilerimizle yüz yüze görüşmenin önemini bilsek de, dijital platformların da kurumsal kimliğimizin yansıtılması açısından ne kadar önemli olduğunun farkında olarak hareket ediyoruz.

Geçen yılın ortalarından itibaren 2016'da bizleri nelerin beklediğini gayet iyi biliyorduk ve tüm çalışmalarımızı buna göre yaptık. Bugün ise öngörülülünün meyvelerini topluyoruz. Yılın ikinci yarısında da DİTAŞ ailesi olarak aynı azim ve istikrarla çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Sektör paydaşlarımıza ve tüm DİTAŞ ailesine başarılar diliyorum.

Saygılarımla

## SON ÜÇ YILIN İHRACAT REKORU



Türkiye ihracatının lideri otomotiv endüstrisi Mayıs ayında, son 3 yılın aylık bazdaki en yüksek ihracat artışına ulaştı. Otomotiv sektörünün Mayıs ayı ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 34 artarak 1 milyar 983 milyon dolar oldu. Türkiye ihracatından yüzde 18 pay alan sektörün son 4 aylık ihracatı ortalama 2 milyar doların üzerine çıktı. Mayıs ayı ihracatında ürün grubu bazında yüzde 73'ü bulan taşıtlar yaşandı. Otomotivin Ocak-Mayıs döneminde ihracatı da yüzde 12 artarak 9 milyar 572 milyon dolar oldu.

## OTOMOBİL ALIMINDA KREDİ KULLANIMI YÜZDE 6 ARTTI

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği'nin yaptırdığı "Otomobil Alıcıları Takibi Araştırması" sonuçları açıklandı. Otomobil satın alımında kredi kullanım oranı, yüzde 6'lık artışla yüzde 46'dan yüzde 52'ye yükseldi. Premium marka satın alanların kredi kullanımı da bir önceki yıla göre yüzde 39'dan yüzde 57 oranına yükselerek rekor seviyeye ulaştı. Araştırmacılar alıcıların bu segmente yönelmelerindeki en büyük etkeni ise gelirlerindeki artışa bağladı. Otomobil alımında kredi kullananların yüzde 66'sı bu krediyi markanın finans kuruluşundan kullandıklarını belirtirken, bu oran geçtiğimiz sene yüzde 43'tü. Taahhüt kredisi kullanım vadesinin ortalama 32 ay olduğunun ortaya konduğu araştırmada en uzun vadede kredi kullanım oranının 36 ay ile premium segmentine dahil otomobillerde gerçekleştiği ifade edildi.

Araştırmada bir diğer ilginç sonuç da kampanyalarla ilgili oldu. Araç satın alanların yüzde 55'i bir satış kampanyasından yararlandıklarını belirtirken, en çok teşvik edici bulunan kampanyanın ise "düşük faizli finansman" kampanyası olduğu ortaya kondu. Araştırmaya katılanların ortalama 4 yılda bir araçlarını değiştirdikleri ve araç almaya karar verdikten sonra 5 ay içerisinde satın alma sürecini tamamladıkları da araştırmanın sonuçları arasında yer aldı.



## OTOMOTİV ŞİRKETLERİ BORSADA GAZA BASTI

Borsa İstanbul'da son 10 yılda otomotiv yan sanayi en hızlı büyüyen sektör oldu. Gerçekleşen büyümeyle birlikte otomotiv şirketleri, piyasa değeri en yüksek firmalar arasında yer aldı. Güçlü finansal yapıları ve yatırımları ile gündemden düşmeyen otomotiv ve otomotiv yan sanayi firmaları BİST'te hem piyasa değeri en yüksek şirketler sıralamasında hem de en hızlı büyüyenler içerisinde yer aldı. Halihazırda Borsa İstanbul'da 174 imalat sanayi şirketi bulunuyor. Bu şirketlerden son 10 yıl içerisinde dolar bazında piyasa değeri en hızlı büyüyenlerden ilk 7 içerisinde iki otomotiv yan sanayi ve bir otomotiv şirketi yer alıyor. İmalat sanayinde piyasa değeri en yüksek 10 şirketin üçü otomotiv, diğer üçü gıda ve içecek sektöründe yer alıyor. Geriye kalan dört şirketin ikisi petrol, diğer ikisi demir çelik ve dayanıklı tüketim sektöründe yer alıyor. Takas verileri incelendiğinde imalat sektöründe yabancıların da en fazla pozisyon aldığı firmaların önünde otomotiv şirketleri geliyor.



## YAN SANAYİ İHRACATINDA YÜZDE 12 ARTIŞ

Mayısta ürün grubu bazında otomotiv yan sanayi ihracatı yüzde 12 artarak 771 milyon dolar olurken, binek otomobil yüzde 50 artışla 667 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 73 artışla 380 milyon ve otobüs-minibüs-midibüs de yüzde 38 artışla 140 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Otomotiv yan sanayinde en büyük pazar olan Almanya'ya ihracat yüzde 14 artarken ABD'ye yüzde 19 geriledi. Binek otomobillerde en büyük ilk üç pazar olan İtalya'ya ihracat yüzde 126, Fransa'ya yüzde 179 ve Almanya'ya yüzde 55 arttı. Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlarda lider pazar İtalya'ya ihracat yüzde 71, Hollanda'ya yüzde 239 ve İspanya'ya yüzde 118 artış yaşandı. Otobüs-minibüs-midibüs ürün grubunda ise en büyük pazar Almanya'ya ihracat yüzde 7, Fransa'ya yüzde 23, İtalya'ya yüzde 155 ve İngiltere'ye yüzde 18 arttı.

## BAŞARIMIZI KALİTE VE DÜRÜSTLÜĞE BORÇLUYUZ



Ağır vasıta yedek parçaları alanında sektörün en iyilerinden Fırat Makina, 1980'lerde kurulmasından bu yana başarılı grafiğini sürdürüyor. Fırat Makina'nın ortaklarından Cemal Oylum, başarılarını kalite ve dürüstlükten öden veremelerine bağlıyor. Kalite denildiğinde ilk akla gelen firmalardan DİTAŞ ile işbirliklerinin bunun güzel bir örneği olduğunu ifade eden Oylum, DİTAŞ ile ilişkilerini bir aile yakınlığına benzetiyor.

### **Fırat Makina 1980'li yıllardan beridir oto yedek parça piyasasında. Bu uzun bir süre. Fırat Makina'nın hikayesinden bahsedermisiniz?**

Fırat Makina'nın üç ortağı var. Ali Bey, Fırat Bey ve ben. Her birimizin hikayesi farklı başladı ve Fırat Makina'da birleşti. Hepimiz farklı iş sahalarından geldik ve tecrübelerimizi de katarak 1980'li yıllarda Fırat Makina'yı kurduk. Kuruluşumuzu 1980'li yıllar olarak kabul edebiliriz. Ali Rıza Akalın en tecrübelimiz. Kendisi 1960'lı yıllardan itibaren sektörün içinde. Ben ise 1977 yılında piyasaya girdim. Piyasada bu kadar eski olmamız, örneğin kimimizin pazarlamadan gelmiş olması bizi avantajlı kıldı ve sektörde güvenilir bir firma olarak yer edindik. Fırat Makina'nın vizyonu ve misyonu doğruluk ve dürüstlüktür. Bunu müşterilerimiz de çok iyi bilir. Tabii doğruluk ve dürüstlüğün, verdiğimiz hizmet ve

*DİTAŞ ile olan işbirliğimizin uzun yıllara dayanması, DİTAŞ'ın sağladığı ürün kalitesinden de kaynaklanıyor. Bu nedenle, DİTAŞ, DİPAR markasını bize vermeyi teklif ettiğinde çok memnun olduk.*

**Cemal Oylum**  
Fırat Makina

ürün kalitesine de yansımaları lazım ki inandırıcı olsun. Örneğin DİTAŞ ile bu güveni kolaylıkla sağlayabiliyorsunuz. Fırat Makina'nın ürün yelpazesi debriyaj aksamı, şaft aksamı ve fren aksamından oluşuyor. Ağır vasıta araç segmentinde bütün araçların debriyaj baskı balataları elimizde mevcut; fren aksamı için de aynı durum geçerli. Kısaca bütün ağır vasıta araçların şaft malzemeleri ve yedek parçaları ürün yelpazemizde bulunuyor. Öte yandan, kalite bizim vazgeçilmezimiz. Daima kaliteli markalarla çalışıyoruz. Hepsini TSE ve ISO belgeli. Bizim çalıştığımız firmaların hepsi Ar-Ge Bölümü olan firmalar.

### **Fırat Makina'nın uzmanlık alanı büyük, ağır vasıta yedek parçaları. Sizi alanında Türkiye'nin en iyi firmalarından biri yapan özellikler nelerdir?**

Piyasada çok eski olmamız bizi diğerlerinden ayıran önemli nokta. Tecrübeliyiz. Ayrıca ürünlerimiz güvenilir ve kaliteli. Türkiye'ye mal olan markalarla çalışıyoruz ve DİTAŞ da bu markaların başında geliyor. Türkiye'de benimsenmiş firmalar bunlar. Bizim de tecrübemizi eklediğimizde ortaya doğru bir sonuç çıkması kaçınılmaz oluyor. Farklı branşlarda çalışıp da bu sektöre gelmek ayrıca bir artı. Uzmanlığımız ağır vasıta yedek parçaları ve bu piyasada bilinirliğimiz oldukça iyi. 13 kişiden oluşan çalışan kadromuzun da tecrübeli ve işinin ehli kişiler olmaları bizi başarıya götüren bir diğer faktör. Tabii müşteri memnuniyeti konusu bir firma için çok önemli, keza Fırat Makina olarak bizim için de öyle. Tüm müşterilerimizle doğru ve yakın ilişkiler kurmaya özen gösteriyoruz. Her bir müşterimizin bizden memnun olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Memnun olmasalar zaten geri dönüş olmaz. Bizim müşterilerimiz artık çok samimi olduğumuz, ailece görüşebileceğimiz insanlar. Ticaretten öte ilişkilerden bahsediyorum. Bizim için, müşteri bir sefer için değil, ömür boyu demektir. Biz varsak onlar da var, onlar varsa biz de varız. Tabii bu sadece muhabbetle oluşan bir ilişki değil. İşini doğru ve profesyonelce yapmak ama aynı zamanda dürüst olmak önemli. Sipariş edilen malı göndermezseniz ilişkileriniz de zayıflar elbette. Biz Fırat Makina olarak bunun da bilincindeyiz. Stokumuz her daim teslimata hazır. Buradan gider ürünlerimiz. Gitmezse, müşterimizi memnun edemezsek bir daha dönmeyeceğini biliriz. İstedikleri çeşitliliği bulduğu zaman bırakması zordur bizi. Çeşitlilik yelpazesi, kalite ve stok bizi diğerlerinden ayıran özelliklerimiz diyebiliriz.

### **DİTAŞ'la uzun yıllardır birlikte çalışıyorsunuz. İşbirliğinizle ilgili neler söyleyebilirsiniz?**

DİTAŞ'la birlikteliğimiz sekiz seneyi buluyor. İşbirliği yaptığımız üretici firmalarla kısa sürede birbirimizi tanıdık ve memnun kalırsak, dediğim gibi bu ilişkinin uzun sürmesini isteriz. DİTAŞ ile de ilişkimiz böyle başladı ve çok sağlıklı şekilde ilerliyor. DİTAŞ, DİPAR markasını bize vermeyi teklif etti ve bu bizi oldukça memnun etti. Tedarikçimizden çok memnun olduğumuzu söyleyebilirim; memnun olmazsak zaten ilişkimiz erken biter. Tabii ki DİTAŞ ile olan işbirliğimizin uzun yıllara dayanması, DİTAŞ'ın sağladığı ürün kalitesinden de kaynaklanıyor. DİTAŞ'ın kaliteden ödün vermediğini uzun yıllardır biliyoruz. DİTAŞ'ın çok malını sattık ve her zaman olumlu geri dönüşler aldık. Aslında ilk sevkiyat yapıldıktan sonra firmalar birbirini tanıdık. İlk parça takılır, altı ay içinde geri dönüşler alınmaya başlanır, olumlu ya da olumsuz. Olumlu olduğu zaman fısıltılar diğer müşterilere ulaşır ve başkaları da aynı parçaları talep eder. Sekiz seneden beri birlikte çalışıyor olmamız karşılıklı bir memnuniyetten kaynaklanıyor. DİPAR ürünlerinin de DİTAŞ ürünlerinden kalite olarak bir farkı yok. Biz de DİPAR ürünlerini iyi lanse ettik ve iyi satış oranları yakaladık. Ürünün pazarlanmasını kısmen biz üstlendik. Geri dönüşler de çok iyi oldu tabii. Fırat Makina olarak bir markanın ürününü satıyorsak Çin malı ya da başka bir markanın muadil ürünlerini satmıyoruz. Demin söylediğim gibi dürüstlük önemli. Benden alacaksa DİTAŞ alacak ya da DİPAR alacak. DİTAŞ'ın gezen teknik servisleri mesela, beni tanıdık, kolaylıkla bu durumu test edebilirler. Bu durum, DİTAŞ ile bir çeşit aile ilişkimiz bulunduğunu da gösteriyor. Rot başı denildiğinde aklı ilk DİTAŞ gelir, müşteri de bunun bilincinde, tabii biz de bilincindeyiz.

### **Sahada nasıl çalışıyorsunuz? Satış desteklemek için ne gibi faaliyetler yapıyorsunuz?**

Biz her yere iş yapıyoruz. Güneydoğu biraz zayıf çünkü malum olaylar nedeniyle insanlar tedirgin. Diyarbakır, Adana, Mersin, Ankara, Kayseri, Karadeniz Bölgesi, Ege ve Trakya'da yoğunuz. Pazarlama ağıımız var, Türkiye'nin her tarafına gidiyoruz. 6 araçla çıkılıyor. Ege, Trakya, Güney, Güneydoğu, Karadeniz. 6 kişilik saha ekibimiz seyahate, piyasaya çıkıyor. Trakya, İstanbul'un içi, Anadolu ve Avrupa'ya ayrı, Güney'e ayrı bir araç gidiyor. Güney'de, Gaziantep'te home office çalışan bir ekibimiz de bulunuyor. Ayda bir sefer gidiliyor, ayın 15 gününü alıyor bu seferler. Yine de yeni müşteri maalesef zor oluşuyor. Piyasa o konuda biraz sıkıntılı. Senede bir ya da iki tane yeni müşteri oluyor, onlar da tanıdığımız insanlardan, yakın çevremizden. Sahada sadece satış ve tahsilat yapıyor ekibimiz. Nokta nokta gezip olumlu olumsuz geri bildirimleri dinleyip bir taraftan da satış yapıyorlar. Satış desteklemek için ise firmalara destek olma yoluna gidiyoruz. Firmalar bizimle beraber kampanyalar düzenliyor. Bu DİPAR'da da oldu. Firmaların desteği önemli, o takdirde biz de destek oluyoruz. Fabrikalar ya da firmalar promosyon ürünler çıkardıklarında biz de yardımcı oluruz. Bir dönem de DİTAŞ ile DİPAR markası için birlikte çalıştık. Yelek yaptık ve tüm müşterilerimize dağıttık. Tabii bu kampanya süreçlerini ortak hareket ederek belirliyoruz. Yazın tişört yapıyoruz mesela. Fir-



malar ürün yelpazelerini destek anlamında bazı kampanyalar yapıyorlar ve biz de destek oluyoruz.

### **Genel anlamda sektörü değerlendirilim. Piyasanın hareketli olduğunu söyleyebilir misiniz? Ayrıca, üretici firmaların ürün kalitesi hakkındaki fikirlerinizi de öğrenmek isterim.**

Sektör bu sene zor zamanlar geçiriyor. 2016 ile ilgili öngörüm sıkıntılı geçeceği yönünde. Piyasada para akışı olmadığı için insanlar sıkışıklar ve ödeme yapmakta zorlanıyorlar. Genel siyasi ve ekonomik atmosferle ilgili sorunlar her sektöre olduğu gibi bizim sektörümüze de yansıyor. Ürün kalitesine gelince, dediğim gibi, kalite bizim olmazsa olmazımız. Çin'den de ürünler geliyor. Ucuz yerli imalatçılar ve Çin üretimi ürünler de var piyasada ancak kaliteden ödün vermeyen firmalar her zaman tercih ediliyor. Kalite ve dürüstlük her zaman önemli. Dediğim gibi, emin olmadığımız ya da garanti belgesi olmayan firmalarla anlaşmıyoruz, ürünlerini de satmıyoruz. Piyasadaki markaları garantilerine göre ayırıyoruz. Tabii ucuz mal kullanmak da mümkün ama o ürünler sadece günü kurtarır ki bu da son dönemde nakit akışının olmamasından kaynaklanıyor. Piyasada X lira olan mal yarı fiyatına satılıyor. Bunu tercih eden de var etmeyen de var. Ama bu, piyasanın maksimum yüzde 30'udur. Piyasayı asıl harekete geçiren ve ayakta tutan kaliteli markaların ürünleridir ki biz de ürün gamımızda sadece o markalara yer veriyoruz.



## DİTAŞ, EĞİTİMLERE ODAKLANDI



DİTAŞ, 2016 yılında da eğitimlere odaklandı. Çalışanlarının yetkinliğini artırmak ve yeni gelişmelere çabuk adapte olmalarını sağlamak adına düzenlenen eğitimler, yetkinlik gelişimi çatısı altında veriliyor. Eğitim ve gelişim programları çerçevesinde verilen eğitimler, "Ürün yönetimi katalog eğitimi, kalibrasyon ve ölçüm belirsizlikleri eğitimi, ileri seviye satın alma teknikleri eğitimi" gibi birbiriyle ilişkili birçok farklı branşta gerçekleştiriliyor.

### DİTAŞ Yetkinlik bazlı eğitim ve gelişim programı

**Ürün yönetimi katalog eğitimi:** Satış, Pazarlama ve Ürün Yönetimi Birimi ile gerçekleştirilen HotQuantry eğitimi ile sınırsız sayıda ürünün yönetimini gerçekleştirecek sistem üzerinde çalışmalar yapıldı. Sınırsız sayıda ve hiyerarşide ürün kategorisi oluşturarak ürün yönetiminin kategori bazında fiyatlandırması ve depolaması gibi fonksiyonları ile kapsamlı kategori yönetimi sağlayan sistem, milyonlarca stok kodu içeren katalogların pratik bir biçimde yönetilmesine imkân veriyor. Sistem, güncel verilerin kolaylıkla takip edilebilmesini ve doğru veriye hızla ulaşabilmeyi sağlıyor.

**Kalibrasyon ve ölçüm belirsizlikleri eğitimi:** Kalite Güvence Birimi'nin Beyaz Yaka ve Mavi Yaka ile birlikte katıldığı eğitimde, kalite kontrol ve/veya proses kontrolde kullanılan ölçüm cihazlarının seçimi ve kalibrasyonlarıyla ilgili temel kavramlar, kalibrasyon sistemlerinin kurulması ve geliştirilmesine yönelik uygulamalar örneklerle aktarıldı. Eğitimi tamamlayan tüm kalite güvence birimi personeline TÜV RHEINLAND ACADEMY tarafından sertifika verildi.

**İleri seviye satın alma teknikleri eğitimi:** Satın alırken kazanmanın artı değer yaratmak için öneminin bilincinde olan DİTAŞ Satın Alma Birimi ile gerçekleştirilen ileri seviye satın alma teknikleri eğitiminde, tedarik zinciri yönetimi bakış açısıyla satın alma faaliyetlerinin ve tedarikçi ilişkilerinin stratejik boyutu ele alındı. Şirketlere rekabet avantajı sağlayacak stratejiler, teknikler ve uygulamaların detaylarıyla tanıtıldığı eğitimin, satın alma profesyonelleri tarafından, satın almaclarının ileri satın alma tekniklerini hayata geçirerek satın almalarını geliştirip daha etkin bir satın alma yönetimi sağlamalarına katkı sağlayacağı belirtildi.

## DİTAŞ ÇALIŞANLARI KADINLAR GÜNÜ İÇİN BİR ARADA



DİTAŞ, kurumsal kimliği ve ilkeleri doğrultusunda sosyal sorumluluk projelerine verdiği önemin yanı sıra, kurum içi dayanışmayı artıracak faaliyetlere de önem veriyor. Son olarak, 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar günü vesilesiyle İstanbul ve Niğde'de ayrı ayrı düzenlenen yemeklerde kadın çalışanları ile bir araya gelen DİTAŞ çalışanları, sıcak sohb-



bet eşliğinde hoşça vakit geçirdi. Yemekte DİTAŞ Satın Alma ve İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Goncağül Bilen günün anlam ve önemine değindiği bir konuşma yaptı. Kadınların toplumdaki yerinden ve DİTAŞ'ın kadın çalışanlarına verdiği önemden bahseden Bilen, tüm kadın çalışanların Dünya Kadınlar Günü'nü kutladı.



## DİTAŞ'IN YENİ LOGOSU AUTOMECHANİKA İSTANBUL'DA GÖRÜCÜYE ÇIKTI

DİTAŞ, Avrupa'nın 1 numaralı OEM ve satış sonrası organizasyonu Automechanika İstanbul Fuarı'ndaydı. 7-10 Nisan tarihlerinde Hall 8 O15 numaralı standta TÜYAP'ta gerçekleştirilen fuarda katılımcılarla buluşan DİTAŞ, gerek mevcut gerekse potansiyel müşterilerle bir araya gelme fırsatı buldu. Direksiyon ve süspansiyon sistem parçalarında dünya markası olan DİTAŞ, her yıl dünyanın farklı şehirlerinde düzenlenen ve sektörün önemli kuruluşlarını bir araya getiren Automechanika İstanbul Fuarı'nda katılımcılarıyla buluşuyor. 34 ülkeden katılım gerçekleştirilen fuarda 38.173 m<sup>2</sup> alanda 42.781 ziyaretçi ağırlandı. Dört gün süren fuarda sadece DİTAŞ markası ile katılım sağlayan firmamız yeni logosunu da müşterilerine tanıtmaya fırsatı elde etti. Modern stand tasarımıyla 24 farklı ülkeden müşterilerini ağırlayan DİTAŞ, fuarda en dikkat çekici firmalar arasında yer aldı ve adından söz ettirdi. Automechanika İstanbul'un bir sonraki randevusu 6-9 Nisan 2017 tarihleri arasında gerçekleşecek.



## TRUCK WORLD TORONTO'DAKİ TEK TÜRK FİRMA

14-16 Nisan tarihinde Kanada'nın Toronto kentinde gerçekleştirilen Truck World Toronto Fuarı bir B2B iş etkinliği olma özelliği taşıyor. Newcom Business Media tarafından organize edilen Truck World fuarı otomobil, ticari araçlar, motosiklet ve bisiklet sektörlerindeki uluslararası katılımcı ve ziyaretçileri bir araya getiriyor. Bu yıl gerçekleştirilen organizasyonda, tüm dünyadan 446 firma katılım gerçekleştirirken Türkiye'den sadece DİTAŞ bireysel katılım göstererek Türkiye'yi uluslararası alanda temsil etme gücünü bir kez daha gösterdi. Fuarda DİTAŞ adına, DİTAŞ Genel Müdürü Erkut Alkaya, Amerika LLC İş Geliştirme Müdürü Elif Kalaycı ve DİTAŞ Mühendislik Müdürü Tezay Kartal yer aldı.



## DİTAŞ ÜÇÜNCÜ KEZ MID-AMERICA TRUCKING SHOW FUARI'NDA

31 Mart-2 Nisan tarihleri arasında ABD'nin Kentucky Louisville kentinde düzenlenen Mid-America Trucking Show Fuarı'na DİTAŞ üçüncü kez bireysel katılım gerçekleştirdi. 1970 yılından bu yana 45'inci kez düzenlenen fuara 70.000 ziyaretçi ve 1000'den fazla firma farklı ülkelerden katılım gösterdi. Orta Amerika'nın kamyon fuarı olarak bilinen fuar bir B2B iş etkinliği olma özelliği taşıyor. Exhibit Management Associates tarafından organize edilen; otomobil, ticari araçlar, motosiklet ve bisiklet sektörlerindeki uluslararası katılımcıları ve ziyaretçileri bir araya getiren fuara ilgi bu yıl da büyüktü. DİTAŞ ekibinden America LLC İş Geliştirme Müdürü Elif Kalaycı, Pazarlama Uzmanı Nazlı Özgan ve Proje Mühendisi Altan Uğurkan fuarda yer alan isimler oldu.



## DİTAŞ BUSWORLD FUARI'NDA

Bu yıl altıncı kez Türkiye'de düzenlenen Busworld Fuarı'nda DİTAŞ da ziyaretçi olarak yer aldı. İstanbul Fuar Merkezi'nde 130'dan fazla sektör liderini bir araya getiren ve 12 binden fazla ziyaretçiye ev sahipliği yapan fuarın yedincisi 2018 yılında düzenlenecek. Otobüs endüstrisi ve yan sanayisindeki tüm firmalar, otobüs, midibüs-minibüs, turizm araçları, yedek parça, aksesuar ve araçlar, otobüs endüstrisinin hizmet ve ürün sağlayan tüm kuruluşları Busworld İstanbul'a katılım sağlıyor. Komşu ülkeler ile yeni iş ilişkilerinin kurulması ve var olan ilişkilerin güçlendirilmesi için önemli görülen fuarlardan Busworld'de DİTAŞ Satış & Pazarlama ekibi tam kadro olarak yer aldı. Busworld, 1971 yılından beri Belçika-Kortrijk'ta organize edilen, Avrupa otobüs sektörünün en eski ve saygın uluslararası ihtisas fuarı olma özelliği taşıyor. Busworld, Busworld Europe Kortrijk (Kortrijk, Belçika), Busworld Turkey (İstanbul, Türkiye), Busworld China (Pekin, Çin), Busworld India (Bangalore, Hindistan) ve Busworld Russia (Moskova, Rusya) isimleri altında beş ayrı lokasyonda düzenleniyor.



## YENİ YATIRIMLARLA BÜYÜYEN DİTAŞ, ÜLKE EKONOMİSİNE DE KATKI SAĞLIYOR

Türkiye'nin en büyük OE'ye üretim yapan rot üreticisi DİTAŞ, 30 yılı aşkın başarılı geçmişi ile direksiyon ve süspansiyon parçaları üretiminde, yurt içine olduğu kadar yurt dışı araç üreticisi firmalara da yüksek kaliteli orijinal ürünler sağlıyor. Uzun yıllara dayanan geçmişinden edindiği tecrübe ile yüksek kalite ürünlerin bir numaralı adresi olan DİTAŞ, yurt dışında da tercih edilen bir marka olmasını yatırıma verdiği öneme de borçlu olduğunun bilinciyle ileriye dönük hamlelerine devam ediyor. Üretim kapasitesinin artırılması, yüksek kalitede üretim sağlanması, daha hızlı ve seri üretimin gerçekleştirilmesi amacıyla otomasyonlu sistemlere geçiş satın alımlarının sonuçlandırılması, çalışan sağlığına verilen önem kapsamında havalandırma sistemlerinin yenilenmesi ve Sanayi 4.0 devrimi kapsamında bütün geleneksel üretim süreçlerinin teknolojik tesis anlayışıyla donatılması hedefleriyle gerçekleştirilen yatırımlar, DİTAŞ'ın sektörünün lider şirketi konumunu pekiştirmesinin yanı sıra ülke ekonomisine katkısının da artması anlamına geliyor.



## DİTAŞ'ın 2016 yılı yatırımları

### İndüksiyonla yüzey sertleştirme tezgâhi

DİTAŞ, fabrikalarında yüzey sertleştirme işlemi için mevcut durumda bulunan indüksiyon tezgâhlarına ek olarak son teknoloji indüksiyon tezgâhını talaşlı imalat atölyesine kazandırdı. Bu yatırım ile mafsallık yüzey sertleştirme işleminde yüksek kapasite ve kalitede ürün artışı sağlandı.

### Soğuk dövme tezgâhi

Mevcut soğuk dövme tezgâhına ek olarak kapasite artışı ve seri üretime katkı amaçlı sipariş aşaması tamamlanmış olan soğuk dövme tezgâhinin, Temmuz 2016 tarihinde DİTAŞ fabrikasında üretime başlaması planlanıyor. Soğuk dövme tezgâhı yatırımı ile birlikte yüksek kalitede hassas soğuk dövme prosesi gerçekleştirilmesi hedefleniyor.

### Atmosfer kontrollü ısı işlem tezgâhi

Yeni soğuk dövme tezgâhi ile artan üretim artışını karşılamak için mevcut durumdaki ısı işlem tezgâhına ek olarak 'atmosfer kontrollü ısı işlem tezgâhi' alımı gerçekleştirildi. Üretim hattında faaliyet gösteren ısı işlem tezgâhi ve yatırım planına alınan atmosfer kontrollü ısı işlem tezgâhi, yüksek kalite standartta ve yüksek kapasite artışıyla son derece etkin yatırımlar arasında yer alıyor. Atmosfer kontrollü ısı işlem tezgâhinin Ağustos ayında üretime dahil edilmesi planlanıyor.

### Mafsallık işleme transfer tezgâhi

Otomasyonlu sistemlere geçiş için planlanan yatırımlar arasında yer alan mafsallık transfer tezgâhi ile birlikte yüksek kalitede parçaların daha hızlı ve seri bir şekilde üretilebilmesi planlanıyor.

### Havalandırma sistemleri

Çalışan sağlığına daima önem veren bir şirket olarak 2016 yılı yatırım faaliyetleri arasında yer alan havalandırma sistemleri ile ilgili yatırımlar da faaliyete alınmış bulunuyor.

### Gupilya deliği delme tezgâhi

Gupilya deliği delme prosesi için otomasyon sistem ile gupilya ve havşa açma tezgâhi alımı ile kapasite artışı ve yüksek kalite seviyesinde proses süreci hedefleniyor.

Sanayi 4.0 Devrimi kapsamında günümüzdeki bütün geleneksel üretim süreçlerini teknolojik tesis anlayışıyla donatarak daha üretken, daha kaliteli ve daha az israfıyla üretim yapma fikrini uygulamaya geçirme yönünde çalışmalar yapan DİTAŞ, bu amaçla gerçekleştirdiği faaliyetler için gerekli alt yapı çalışmalarını da sürdürüyor. Bu kapsamda 2016 yılı, DİTAŞ için bir gelişme yılı olarak öngörülmekte olup, akıllı fabrika hedefli yatırım ile ilgili projeler geliştiriliyor. Bu amaçla ilk etapta proseslerde robot otomasyonlu sistemlerle ilgili projelendirme çalışmaları da başlatılmış bulunuyor.

### İnşaat projeleri

DİTAŞ'ın 2016 yılı yatırım planları arasında yer alan inşaat projeleri ile ilgili çalışmalar için de start verilmiş olup tüm üretim süreçlerinin modifikasyonuna ve hızlandırılmasına katkı sağlayacak inşaat projelerinin en kısa sürede sonuçlandırılması planlanıyor.

*Türkiye'nin dört bir yanına ziyaretlerde bulunan DİTAŞ Saha Ekibi, son olarak Akdeniz Bölgesi'nde Antalya Yeşil Sanayi Sitesi'nde ve Karadeniz Bölgesi'nde Çorum kentindeydi.*

## DİTAŞ SAHA EKİBİ TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA

Tüm faaliyetlerinde sonuç ve müşteri odaklı bir anlayışla hareket etmeye öncelikleri arasında yer veren DİTAŞ, birçok kanaldan ulaştığı müşterilerine saha ziyaretleriyle daha da yakın oluyor. Türkiye'nin dört bir yanındaki oto sanayi sitelerinde ve yedek parça noktalarında müşterileriyle bir araya gelen DİTAŞ Saha Ekibi, entegre tesislerde üretimi gerçekleştirilen ürünleri hakkında ustalarla bire bir görüşmeler gerçekleştirerek onları bilgilendiriyor, görüş ve önerilerini alıyor. Yedek parçacılar, tamirhaneler ve oto servislerine gerçekleştirilen ziyaretlerle işbirliğine ve ortak hareket etmeye önem veren DİTAŞ, ağır vasıta, hafif ticari ve binek toptancı ve ara toptancılarla satış başta olmak üzere tüm iletişim kanallarını bir uçtan bir uca yönetiyor. Türkiye'nin dört bir yanına ziyaretlerini aralıksız sürdüren DİTAŞ Saha Ekibi, DİTAŞ'ın müşteri odaklı anlayışına ve stratejilerine uyumlu şekilde tüm alanlara ziyaretler gerçekleştirerek, yedek parça piyasasında aktif olarak varlığını ve etkinliğini devam ettiriyor.

### Son durak Antalya ve Çorum

Son olarak, Türkiye'nin hem kuzeyi hem güneyinde ziyaretlerde bulunan DİTAŞ Saha Ekibi, Akdeniz Bölgesi'nde Antalya Yeşil Sanayi Sitesi'ne ve Karadeniz Bölgesi'nde Çorum kentindeydi. Türkiye'de ulaşılmadık nokta kalmaması hedefiyle yapılan çalışma ve ziyaretler esnasında oto sanayicileri ile sektör durum değerlendirmeleri de gerçekleştiren DİTAŞ çalışanları, mevcut ve olası sorunların çözümü için de fikir alışverişinde bulunuyor. Şikayet ve önerileri de yerinde alan DİTAŞ Saha Ekibi, görüşme esnasında giderilebilecek sorunlarla da yakından ilgileniyor. Mevcut müşterilerle ilişkilerini kuvvetlendirmenin ötesinde yeni müşterilerle hizmet sahasını ve ağını da genişleten, alanında yetkin DİTAŞ saha ekibi ziyaretlerini daha sık ve kısa aralıklarla sürdürmeyi planlıyor.



## DİTAŞ SOSYAL MEDYADA DA MÜŞTERİLERİYLE BİRLİKTE



Sektörünün lider firmalarından DİTAŞ, Türkiye'nin en çok ihracat yapan firmalarından biri olarak sosyal medya kanallarında da yer alıyor. İnkelerinden taviz vermeden, mevcut ve potansiyel müşterilerine faaliyetleriyle ilgili bilgi veren DİTAŞ, Facebook, Twitter ve LinkedIn aracılığıyla hem sektörün tüm paydaşlarıyla hem de özel olarak müşterileriyle iletişim kurabileceği tüm kanalları kullanıyor.

### Müşteri odaklı anlayış

Sosyal sorumluluk projelerini, yeni yatırımlarını ve sektör haberlerini sosyal medya üzerinden de duyuran DİTAŞ, müşterilerinden aldığı geri bildirimleri de son derece önem veriyor. Sosyal medya üzerinden müşterilerinin memnuniyetine yönelik ne gibi önlemler alması gerektiğini tespit eden DİTAŞ, bu sayede proaktif davranarak olası olumsuzlukların da önüne geçmeyi hedefliyor.

Sosyal medyanın hızlı etkileşim avantajını kullanarak müşterileriyle daha hızlı ve sağlıklı bir ilişki yürütmeyi önemseyen DİTAŞ, bu sayede, kurum içindeki yakınlığı kurum dışına da yansıtma hedefine uygun hareket ediyor. Sosyal medya kanalları aracılığıyla ulaşılmaz denilen alanlarda da varlığını sürdüren DİTAŞ, tüm dünyadaki varlığını dijital platformlarda da güvenle sürdürüyor. Sektör ve kurum ile ilgili bilgileri ilk elden ve güvenilir şekilde müşterilerine aktarmayı ilke edinen DİTAŞ, bu politikasını iletişim kanallarını genişleterek, daha sıcakkanlı şekilde ve yüksek enerjiyle bundan sonra da ilerletmeyi planlıyor.



## BİZİ TAKİP EDİN

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



/ditasdogan

@ditasdogan



Burhaniye Mahallesi Kısıklı Caddesi No: 65  
34676 Üsküdar/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



DÜNYAYA AÇILAN GÜÇ

