



DİTAŞ AMERİKA'DA



YEDEK PARÇANIN USTASI: HİDİR USTA

2 SUNUŞ

Erkut Alkaya / DİTAŞ Genel Müdürü

3 LOJİSTİK

DİTAŞ, Rusya'nın dört bir yanında

4 RÖPORTAJ

Yedek parçanın ustası: Hıdır Usta

6 SAHADA

DİTAŞ, Türkiye'nin 81 ilinde

9 FUAR

DİTAŞ, Amerika'da boy gösterdi

10 YATIRIM

DİTAŞ, yeni yatırımlarla büyüyor

12 BİLİŞİM

DİTAŞ, Salesforce ile yıla hızlı başladı



DİTAŞ RUSYA'DA



Değerli DİTAŞ ailesi;

Otomotiv yan sanayi içerisinde yer alan hafif-ticari binek, ağır vasıta, traktör ve iş makineleri direksiyon ve süspansiyon sistem parçalarının imalatını gerçekleştiren şirketimiz DİTAŞ, Türkiye'nin en büyük üretim yapan rot üreticisi olmanın gurunu yaşıyor. 30 yılı aşkın başarılı geçmişimiz ile direksiyon ve süspansiyon parçaları üretiminde, yurtiçine olduğu kadar yurtdışı araç üreticisi firmalara da yüksek kaliteli orijinal ürün sağlıyoruz. Kaliteden ödün vermeyen anlayışımızla 6 Sigma Kalite Yönetim felsefesiyle çalışan DİTAŞ, ISO 14001 çevre yönetim sistemi sertifikası, ISO/TS 16949:2002 otomotiv tedarikçileri kalite sistemi sertifikası ve Ford Q1 kalite sertifikasına sahip olmanın yanı sıra Türkiye'nin en büyük araç üreticilerinin "A" sınıfı tedarikçisi konumunda bulunuyor. Müşteri memnuniyeti ve sadakatini oluşturmak ve sürekliliğini sağlamak, faaliyetlerimizde önleyici yaklaşıma, israftan kaçınmaya ve sürekli iyileştirmeye öncelikli olarak yer vermek ve tüm çalışanlarımızın aktif katılımı ile bu çabaları yaygınlaştırmak, kalite anlayışımızda öncelikli yer tutuyor.

DİTAŞ olarak, yurtiçi pazardaki büyümemizi sürdürürken, en büyük hedefimiz de ihracat potansiyelimizi artırmak. Daha gelişmiş pazar araştırmalarımız ve yeni makine parkı yatırımlarımızla güvenilirliğimiz her geçen gün artarak güçleniyor ve ihracat yaptığımız ülkelerin sayısı hızla artıyor. Rusya, Kanada, Mısır, Fransa, Almanya, Hollanda, İran, İtalya, Malezya, Meksika, Portekiz, Singapur, Güney Afrika, İsviçre, Birleşik Arap Emirlikleri, Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri'ne yönelik ihracatımızla tüm dünyaya yön vermeyi sürdürüyor ve sürdüreceğiz.

Daha iyiye doğru yolculuğun sonu olmadığını bilen DİTAŞ, gerek üretim ve işletim yöntemlerini, gerek çalışanlarının teknik ve idari bilgilerini sürekli olarak geliştirmek amacıyla eğitim programlarına dahil olup dünyadaki gelişmelere kendisini açık tutuyor. Bu amaçla, sektöründe uluslararası alanda söz sahibi olan organizasyon ve fuarlara katılım sağlayan şirketimiz hem müşteri ağını genişletiyor hem de en son yenilikleri yakından takip ediyor. Her alanda olduğu gibi teknoloji alanında da proaktif davranmayı ilke edinen şirketimiz, üretimlerinde en son teknolojiyi kullanmaktan asla taviz vermiyor. Ürünlerini bilgisayar destekli (CAD) tasarlayan şirketimiz,



Erkut ALKAYA
DİTAŞ Genel Müdürü

temiz, üretimini de yine bilgisayar destekli (CAM) yaparak her zaman bir adım önde yürüyor. Her yıl yeni ve başarılı projelere imza atan şirketimiz, bulut bilişim çözümleriyle süreçlerini iyileştirirken ihtiyaçlarına da cevap alıyor. Başarılı projelerimize, son dönemde bulut bilişim ve müşteri ilişkileri yönetimi uygulamaları alanında adından sıkça söz ettiren Salesforce iş ortağı INSPARK ile 2015 yılında yeni bir projeye imza atarak bir yenisini ekledik. Salesforce CRM uygulaması ile sayısını hızla artırdığımız yurtdışı ve Türkiye ofislerimizdeki her geçen gün büyüyen müşteri portföyümüze daha iyi hizmet verebilmeyi ve 360 derece müşteri görünümü yaratmayı hedefliyoruz.

İş süreçlerini yürütürken bazı hassasiyetlerimizden de taviz vermemeye özen gösteriyoruz. Sosyal sorumluluğun bir gereği olarak çevrenin ve doğal hayatın korunması, tüketici hakları ve kamu sağlığı konularındaki sorumluluklarımızın yerine getirilmesi amacıyla sürekli projeler geliştiriyor ve bu amaçla çalışan kuruluşlarla işbirlikleri kuruyoruz. Enerji ve doğal kaynakların verimli kullanımı ve planlanması, atıkların kontrol altında tutulması ve yeniden kullanımı konularındaki hassas çalışmalarımız ile çevreye duyarlı bir politika sergilemeye son derece önem veriyoruz. DİTAŞ Doğan Yedek Parça İmalat ve Teknik A.Ş. olarak tüm faaliyet, ürün ve hizmetlerimizde çevre etkilerinin giderek azaltılması ve çevre performansımızın sürekli iyileştirilmesi için gerekli araştırma ve çalışmaları gönüllü olarak yürütmeyi ve bu amaçtaki çalışmalarını desteklemeyi bir görev biliyoruz.

DİTAŞ olarak tüm müşterilerimizi memnun etmenin anahtarının insandan geçtiğini biliyoruz. Bu amaçla, en değerli varlığımız olan çalışanlarımızın, çağdaş yönetim uygulamaları ile gelişimlerini sağlayarak huzurlu ve güvenli bir iş ortamında en yüksek katkıyı vermelerini sağlıyoruz. Üretimin temel kaynaklarından olan ve zor bulunan nitelikli insana DİTAŞ olarak gereken maksimum değeri verme misyonumuzu bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da sürdürmeye devam edeceğiz.

LOJİSTİK

"DİTAŞ RUSYA'DAKİ YATIRIMLARINI HIZLA BÜYÜTÜYOR"

D-Stroy LLC

Ofis: Bld. 1, 27A 2nd
Yuzhnoportovyi Proezd,
Moscow, 115432,
Russia

Depo: Bld. 9, 248 Warschavskoe
schosse, Moscow 117623,
Russia

Ditaş Doğan Yedek Parça İmalat ve Teknik A.Ş.'nin 2014 yılı başında yüzde 100 yatırım ile Rusya Moskova'da kurduğu D-Stroy LLC şirketi, Rusya'daki büyümesine devam ediyor. Moskova Ofisi'nden sonra, Moskova Deposu'nu da Mart 2015 tarihinden itibaren hizmete sokan DİTAŞ, D-Stroy LLC aracılığıyla, öncelikle ağır vasıta ve hafif ticari araçlara yönelik hizmet veriyor. Geniş yelpazede ürün ve hizmet seçenekleri sunan DİTAŞ, değerli müşterilerine Rusya'da hizmet verebilecek olmanın sevincini yaşıyor. Moskova Deposu aracılığıyla Rusya'nın doğusundan batısına, kuzeyinden güneyine doğrudan sevkiyat yapabilecek olan D-Stroy LLC, tüm satışlarını Ruble bazında gerçekleştiriyor.

YEDEK PARÇANIN USTASI: HIDIR USTA

Otomotiv yedek parça sektörünün 40 yılı yakın tecrübesiyle en önemli oyuncularından Hıdır Usta Motorlu Araçlar, bugün bulunduğu segmentin en yüksek ciroya sahip şirketi konumunda bulunuyor. Geleceğe dair planları, şirketlerinin misyonu ve vizyonu ile ilgili DİTAŞ Haber'e konuşan Hıdır Usta Motorlu Araçlar Genel Müdürü Rıza Şahin, DİTAŞ ile olan ilişkilerini 'stratejik' olarak nitelendirirken, yeni ürün geliştirme süreçleri ve müşteri beklentilerini belirleme noktasında DİTAŞ ile sürekli fikir alışverişi içinde olduklarını ifade etti.

Hıdır Usta'nın yedek parça sektörüne adım attığı günden bugüne yaşadığı değişim ve gelişimi sizden dinleyelim...

Otomotiv yedek parça sektörüne 1978 yılında adım atan, 1997'den bu yana da özellikle MAN ve Mercedes-Benz marka ticari araçların toptan yedek parça dağıtımında uzmanlaşan Hıdır Usta Motorlu Araçlar, bugün bulunduğu segmentin 'en yüksek ciroya sahip' şirketi konumunda bulunuyor. İç piyasaya dönük faaliyetlerimizin yanı sıra global işbirliklerine de imza atıyoruz. Bu kapsamda aralarında Hıdır Usta'nın da bulunduğu 10 şirket bir araya gelerek TATCOM A.Ş.'yi kurduk ve dünya otomotiv pazarının lider ovuncusu TEMOT INTERNATIONAL'ın



Rıza ŞAHİN
Motorlu Araçlar Genel Müdürü

hissedarı olduk. "Aftermarket Profesyonelleri Kulübü" olarak bilinen TEMOT üyeleri dünya genelinde sektörün gelişiminde önemli rol oynuyor.

Misyonunuz ve vizyonunuz hakkında bilgi verebilir misiniz?

"Yedek Parça Deponuz" mottosuyla müşteri memnuniyeti ve kaliteyi ön planda tutan Hıdır Usta olarak, 1 merkez ve 4 şubemiz, ürün çeşitliliğimiz, deneyimli çalışanlarımız ve güçlü altyapımız ile olabilecek en hızlı hizmeti müşterilerimize sunmayı ilke ediniyoruz. Misyonumuzu ise 'müşterilerimizin zamanına ve haklarına saygı duymak, insanlığa, çevremize ve evrensel değerlere olan sorumluluğumuzu yerine getirmek' olarak özetleyebiliriz.

Hıdır Usta için 2014 yılının genel bir değerlendirmesini yaparak şube yapılanmanızdan söz eder misiniz?

Şirketimiz açısından 2014 yılı birçok önemli adıma sahne oldu. Bir önceki yılın son çeyreğinde başladığımız şubeleşme çalışmalarımız, hızla meyvelerini vermeye başladı. Gaziantep'in ardından 2014 yılında Ankara, Samsun şubelerimizi devreye aldık. Geçen yılki son durağımız ise Ege'nin İncisi İzmir oldu. Böylece 1 merkez ve 4 şube deposu, aynı zamanda gezici ekiplerimizle daha güçlü bir yapıya kavuştuk. Müşteri yelpazemizi de önemli ölçüde genişleterek 2000 farklı lokasyona dağıtım yapabilir duruma geldik. Öte yandan, 2014 yılında cirosal bazda yüzde 17 oranında bir büyüme kaydettik. Şube yatırımları da dahil olmak üzere 1 milyon TL'lik bir bütçeyi altyapı yatırımlarımıza ayırdık.

Ürün yelpazenizde hangi ürünler bulunmaktadır?

MAN ve Mercedes-Benz marka ağır ticari araçların yedek parçaları konusunda alanında lider markaların distribütörlüğünü yapıyoruz. Halihazırda dağıtımını yaptığımız markaları şöyle sıralayabiliriz: Blacktech, Bando, Behr, Beru, Beşer, BF, Boge, Bogra, Bosch, Brio, Contitech, Corteco, Dayco, Delco, Depo, Diesel Technic, Dinex, Ditaş, Elring, Erich Jager, Eurori-

RÖPORTAJ

"DİTAŞ İLE OLAN İŞ ORTAKLIĞIMIZ SADECE 'SATIŞ' KANADIYLA SINIRLI KALMIYOR. YENİ ÜRÜN GELİŞTİRME SÜRECİNDE DE FİKİR ALIŞVERİŞİ YAPIYOR, MÜŞTERİ BEKLENTİLERİNİ BİRLİKTE ANALİZ EDİYORUZ."

cambi, FAG, Febi, Ferodo, FTE, Garrett, Glyco, Goetze, Haldex, Hella, Hengst, Holset, Hubner, KKK-Schwitzer, Kongsberg, Laso, Lemforder, Maysan, Mekra, NTN, OE Germany, Orex, Pobjeda, Prestolite, Racor, Sachs, Sampa, Sanz, Separ, Seuffer, SKF, SKT, Supar, Supsan, Textar, Valeo, VDO, Voith, Wabco ve ZF.

Hıdır Usta'nın 2015 ile ilgili planları neler?

Yeni marka-model ve ürünler söz konusu mu?

Tüm ticari araçlara yönelik yedek parça segmentinde akla gelen ilk firma olma hedefimiz çerçevesinde 2015, bizim için önemli bir yıl olacak. MAN ve Mercedes-Benz'in yanı sıra DAF, Volvo, Renault Trucks ve Scania marka araç gruplarına da hizmet vermeyi planlıyoruz. Bir sonraki adımımız ise hafif ticari araç grubu olacak. Bu yıl ayrıca yaptığımız yatırımların meyvelerini de toplamaya başlayacağız. Yüzde 25'in üzerinde bir büyüme kaydetmeyi hedefliyoruz.

B2B sistemi ile ilgili bilgi verir misiniz?

Geçtiğimiz yıl, 2009'dan bu yana müşterilerimizin hizmetine sunduğumuz B2B Online Sipariş Sistemimizde yeni bir sayfa açtık. Gelişen teknolojiye ve iş süreçlerindeki değişen ihtiyaçlara hızlı ve doğru cevap verebilmek için B2B sistemimizi tasarımından işlevselliğine, içeriğinden menülerine kadar baştan sona yeniledik. Kapsamlı bir yatırımın ve ekip çalışmasının sonucu olarak Haziran 2014 itibarıyla <https://b2b.hidirusta.com> adresinde devreye giren uygulamamız, yedek parça siparişinde birçok yeniliği beraberinde getiriyor. "Kullanıcı Dostu" Hıdır Usta B2B Sistemi sayesinde artık herhangi bir aracıya ihtiyaç duymadan, zaman ve mekandan bağımsız olarak, ister bilgisayar, ister akıllı telefon, ister tablet vasıtasıyla cari hesap takibi, 3D Secure Sistemi kredi kartı ile ödeme, şifre ve bilgi güncelleme işlemleri yapılabilir. Dünya standartlarında



HIDIRUSTA

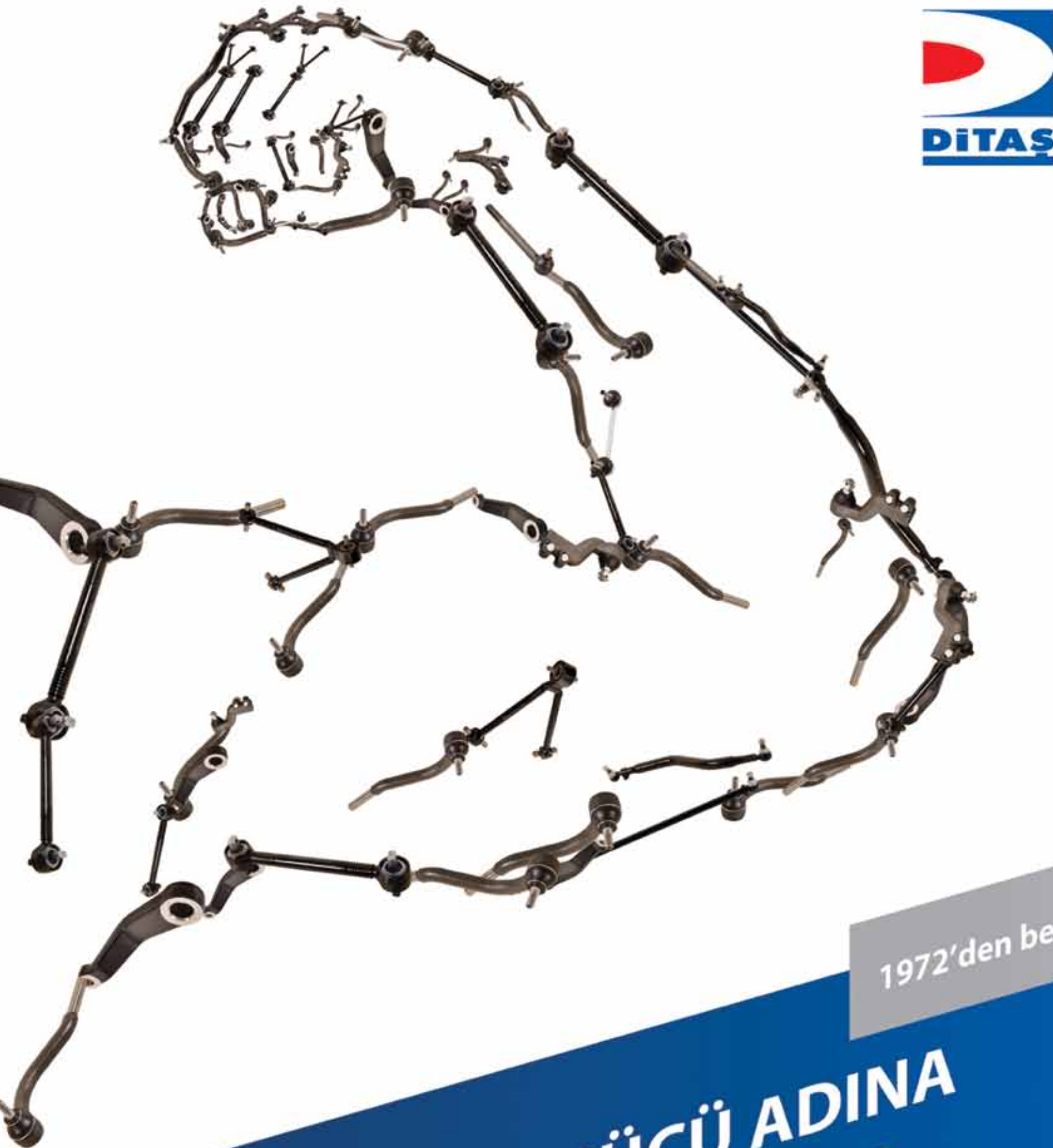
veri güvenliği sağlayan B2B çözümümüz ile tedarik, sipariş ve ödeme süreçlerinde hata yapma oranı sıfıra iniyor.

İş ortağı olarak DİTAŞ ile olan ilişkilerinizi nasıl tanımlarsınız?

Hıdır Usta olarak, MAN ve Mercedes-Benz marka ağır ticari araçlar segmentinde DİTAŞ'ın tek bayisiyiz. Bu nedenle DİTAŞ, Hıdır Usta'nın ürün yelpazesinde stratejik öneme sahip markaların başında geliyor. Pazar payımızı istikrarlı bir şekilde artırmaya devam ediyoruz. İş ortaklığımız sadece 'satış' kanadı ile da sınırlı kalmıyor. Yeni ürün geliştirme sürecinde de fikir alışverişi yapıyor, müşteri beklentilerini birlikte analiz ediyoruz.

Türkiye, otomotiv yedek parça sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz? Üretici firmaların kalite ve mühendislik çalışmaları açısından yeterli seviyede olduğunu düşünüyor musunuz?

Türkiye'nin 2023 hedeflerini göz önünde bulundurduğumuzda otomotiv ana sanayi kadar yedek parça tarafında da önemli fırsatların olduğunu düşünüyorum. Ana sanayide yerli parça kullanım oranı giderek düşüyor. Bu olumsuz gidişi engellemek için ana sanayideki projeleri ve üretimi teşvik etmede, yerli kaynak kullanım oranının önemli bir unsur olmasını sağlayacak düzenlemeler yapılması gerekiyor. Türkiye otomotiv yan sanayi, motor yenileme konusunda da elverişli bir altyapıya sahip. Parça fiyatlarının yanında ucuz ve nitelikli işgücünün büyük avantaj olduğu görüşündeyim. İyi bir yasal düzenleme ve teşvik ile Avrupa'nın motor yenileme merkezi ve otomotiv yedek parça tedarik üssü olması mümkün. Bunun için öncelikle fizibilite çalışması yapılmasına ihtiyaç var.



1972'den beri

KALİTENİN GÜCÜ ADINA

DİREKSİYON VE SÜSPANSİYON SİSTEM PARÇALARINDA DÜNYA MARKASI

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



FUAR



DİTAŞ, AMERİKA'DA BOY GÖSTERDİ

Bu yıl 10'su düzenlenen ve 4 gün süren HDAW'15 Fuarı'na katılan DİTAŞ, etkinlikte hem yeni müşteriler edindi hem de en yeni gelişmeleri yerinde takip etti. Las Vegas, Nevada'da, 26-29 Ocak 2015 tarihleri arasında gerçekleştirilen Heavy Duty After Market 2015 Fuarı/Konferansı, 2005 yılından bu yana her sene HDMA ve MEMA üyelerine özel olarak düzenleniyor. Sadece Kuzey Amerika ağır vasıta sektöründe iş yapan firmaların ziyaretçi ve katılımcı olarak katılabildiği 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. St. Thomas Room'da, 3011 numaralı standda müşterilerini karşılayan DİTAŞ, 26-29 Ocak 2016'da da 11. Kez düzenlenecek HDAW'da da yine yerini alacak.

DİTAŞ, ULUSLARARASI FUARLARLA MARKASINI GÜÇLENDİRİYOR

Günümüz rekabetçi pazar ekonomilerinde ulusal ve uluslararası fuarlara katılım, çok önemli ve güçlü bir yöntem olarak öne çıkıyor. DİTAŞ da, pazarlama iletişim süreçlerinde, özellikle uluslararası fuarlara katılarak markasını tanıtıyor ve güçlendiriyor. Ürün kalitesi, ürün gamı, marka ve ürün tasarımı konuları hakkında ilk elden bilgi paylaş-

mı ve gerekli düzenlemelerin yapılabilmesi adına önemli fırsatlar sağlayan uluslararası fuarlara katılım ile DİTAŞ, global bazda rekabet gücünü pekiştiriyor ve artırıyor. 2015 yılında 8 fuara katılım gösterecek olan DİTAŞ Doğan Yedek Parça, bu fuarların yanı sıra birçok ülkede yapılan fuarları da ziyaret edecek.

ULUSLARARASI FUARLARDAN BEKLENTİLERİMİZ

- DİTAŞ tanıtımını yapmak
- DİTAŞ imajını korumak ve geliştirmek
- Yeni ürün ve hizmetleri tanıtmak
- Mevcut müşterilerle iletişim kurmak ve işbirliğini güçlendirmek
- Pazarda faaliyet gösteren rakip firmaların ürün ve fiyatları hakkında bilgi edinmek
- Pazarda ilgili ihracat kolaylıklarının araştırılması ve pazardaki sektörlerle ilgili boşlukları ve ihtiyaçları tespit etmek
- Yeni müşteri kazanmak
- Rekabeti kontrol etmek
- Ürünlerimizin uluslararası seviyede tanıtımını yapmak için fırsatlar yakalamak

FUAR ADI	TARİH	ÜLKE/BÖLGE
HDAW	26-29 Ocak	Las Vegas, ABD
Automechanika St.Petersburg	24-26 Mart	Rusya-CIS
MATS Mid-America Trucking Show	26-28 Mart	Kentucky, ABD
Automechanika İstanbul	9-12 Nisan	Türkiye, EMEA
EXPOCAM	16-18 Nisan	Kanada, ABD
Automechanika Dubai	2-4 Haziran	BAE, EMEA
Automechanika Moscow	24-27 Ağustos	Rusya-CIS
Automechanika Shanghai	8-11 Aralık	Çin, Asya Pasifik

DİTAŞ OTO SANAYİ ZİYARETLERİ TÜM HIZIYLA DEVAM EDİYOR

2013 yılından beri hız kesmeden oto sanayi ziyaretlerine devam eden DİTAŞ yurtiçi ekibi Türkiye'nin bir ucundan diğerine ulaşmayı başardı. Bugüne kadar yaptığımız ziyaretler ile oto sanayicilerimizle sektör durum değerlendirmeleri yaparken bir taraftan da satış sonrası hizmetleri vermeyi sürdürüyoruz.

Türkiye Satış Müdürü Cenk Onat: "Sahada görmüş olduğumuz ilgiden çok memnunuz. Satışlarımız sonrasında yaşanan her sorun bizi çok yakından ilgilendiriyor ve biz de elimizden geldiği kadar hızlı bir şekilde sorunlara çözüm bulmaya çalışıyoruz. Bizi sahada ağırlayan ve ilgisini eksik etmeyen herkese bir kez daha teşekkür ediyoruz" diyerek bundan sonra yapılacak ziyaretlerin sayısının daha kısa aralıklarla ve daha sık olacağını belirtti.



SAHADA



DİTAŞ
TÜRKİYE'NİN
81 İLİNDE



DİTAŞ YENİ YATIRIMLARLA

BÜYÜMEYİ SÜRDÜRÜYOR

DİTAŞ, büyüme hedeflerini yeni yatırımlarla sürdürüyor. Yeni ürün ve hizmetlerle müşteri ağını genişleten ve yeni müşteriler kazanmayı hedefleyen, rekabetçi bir anlayışla hizmetlerinde hız ve kaliteye üst düzeyde önem veren DİTAŞ, bunların yanı sıra, büyümesini, ambar ve atölye inşa yatırımlarıyla da pekiştiriyor. Son olarak, yeni boru ve dövme atölyesi, depo mamul, kalıphane, sevkiyat ambarları, talaşlı imalathaneler gibi bina yatırımlarıyla üretim hacmini genişleten DİTAŞ, yeni tezgah alımlarını da hızla devam ettiriyor.

**TTM MAFSAL
TEZGAH TİPİ MAKİNE**

DEPO

YATIRIM

BORU HANE

**YENİ DÖVME
ATÖLYESİ**

**SICAK DÖVME
YERLEŞİM ALANI**

**SICAK DÖVME
FRIKSİYON PRESİ**

**BECHE MARKA
HİDROLİK ÇEKİÇ**



BİLİŞİM

DİTAS SALESFORCE CRM
UYGULAMASI İLE

2015 YILINA HIZLI BAŞLADI



Her yıl yeni ve başarılı projelere imza atan DİTAS, bulut bilişim çözümleriyle süreçlerini iyileştirirken ihtiyaçlarına da cevap veriyor. Başarılı projelerini bu sene

de devam ettiren DİTAS, son dönemde bulut bilişim ve müşteri ilişkileri yönetimi uygulamaları alanında adından sıkça söz ettiren Salesforce iş ortağı INSPARK ile 2015 yılında yeni bir projeye imza attı. DİTAS, Salesforce CRM uygulaması ile sayısını hızla artırdığı yurtdışı ve Türkiye ofislerindeki her geçen gün büyüyen müşteri portföyüne daha iyi hizmet verebilmeyi ve 360 derece müşteri görünümü yaratmayı hedefliyor.

DİTAS ÜRÜNLERİ
ARTIK

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

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



DİTAS ARTIK
SOSYAL MEDYADA

Yedek parça imalat ve sanayi sektörünün yenilikçi yüzü DİTAS 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 DİTAS adına,
Küçük Mucizeler
Yayınçılık İletişim Hizmetleri Ltd. Şti.
tarafından hazırlanmıştır.

Tel: 0 212 211 68 53

E-mail: ulasyavuz@kucukmucizeler.com
www.kucukmucizeler.com.tr



INSPARK kimdir?

INSPARK

Londra'da 1990 yılında kurulan INSPARK, 1994 yılından beri Türkiye'de faaliyetlerini sürdüren bir yazılım danışmanlığı ve Ar-Ge firmasıdır. INSPARK, dünyanın lider çözümleri Salesforce CRM, Informatica Cloud, Infor ERP and Google Apps uygulamalarını kurumlara sunarak başarılı yazılım projeleri yürütmektedir. INSPARK, bir kurumun tüm yazılım ihtiyaçlarını karşılayan katma değerli danışmanlık hizmetleri ile birlikte Ar-Ge faaliyetleri sonucunda geliştirdiği bulut bilişim çözümlerini dünyanın önde gelen firmalarına sunmaktadır.



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

