



## Engelleri Güvenle Aşın!

Niğde'de 20.000 m<sup>2</sup>'si kapalı alan olmak üzere toplam 252.000 m<sup>2</sup>'lik bir alanda; deneyimli ve eğitimli 400'e yakın çalışanıyla üretim yapmakta olan DİTAŞ, müşteri isteklerini zamanında karşılayan tasarım kabiliyeti, araç kullanımı şartlarında simüle eden prototip test tesisleri, modern ve yeni makine parkı, esnek üretim prosesleri ile kaliteli hizmet vermeye devam etmektedir.

### Röportaj

02

Doğan Holding CEO'su  
Yahya Üzdiyem

### VitrinDe

05

DİTAŞ'ın Fuar Takvimi

### MercekDe

06

DİTAŞ, OEM tedarikçisi olarak  
markasını ve kalitesini tüm  
dünyaya taşımaktadır.

### TürkiyeDe

10

2013'ün ardından Otomotiv  
Sektörüne Bakış

### TürkiyeDe

11

DİTAŞ Satış ve Pazarlama ekibi  
2014 yılı hedef toplantısını  
gerçekleştirdi!

### SahaDa

12

DİTAŞ, SAP İle Gücüne  
Güç Kattı

## Ditaş

# Doğan Holding CEO'su Yahya Üzdiyen: 2014 yılının 2013 yılından daha da başarılı geçeceğine yönelik inancım tam.



Öncelikle amacı Ditaş'ın tüm paydaşları ile daha iyi iletişimini sağlamak olan bu yayımın başlamış olması nedeniyle Yönetim Kurulu Başkanı olarak Ditaş'ın arkadaşlarını tebrik ediyorum.

Ditaş, ülkemiz sanayisine önemli katkılar sağlayan ve sağlamaya devam eden bir şirket olup, lokasyonu nedeniyle rakipleriyle rekabette zaman zaman geride kalsa da Niğde'ye katkıda bulunmuş ve bulunmaya devam etmektedir.

Grubumuzun sanayi sektöründe faaliyet gösteren ve alanında ülke ekonomisine büyük katkı sağladığına inandığım Ditaş'ın 2013 yılını hedeflerine uygun olarak tamamladığını da büyük bir memnuniyetle söyleyebilirim. Şirket yönetiminin, operasyonları daha verimli hale getirme amacıyla başlattığı yeni organizasyon çalışmaları ile 2014 yılının 2013 yılından daha da başarılı geçeceğine yönelik inancım tam. Söz konusu inancımın tüm Yönetim Kurulu üyeleri tarafından da paylaşıldığını özellikle vurgulamak istiyorum. 2014 yılı



Ditaş için farklı pazarlara yöneleceği, daha satış odaklı olacağı, tüm müşterilerine birebir temas edeceği bir yıl olacak

Ditaş'ın ana hissedarı Doğan Holding olarak; güçlü özkaynak yapımız, pozitif likidite

2014 yılı Ditaş için farklı pazarlara yöneleceği, daha satış odaklı olacağı, tüm müşterilerine birebir temas edeceği bir yıl olacak

durumumuz nedeniyle, karşılaşılabileceğimiz tüm zorlukları aşabilecek güce sahibiz. Bu sebeple 2014 yılında Holding olarak hedeflediğimiz sektörlerde yatırım arayışlarımız devam edecek. Holding olarak ülke ekonomimize katkı sağlamaya ve sürekli daha ileriye gitme noktasındaki kararlılığımız sürdüreceğiz. Bu kapsamda da ana hissedarı olduğumuz Ditaş'a her türlü desteği sağlamaya, şirketimizi daha da büyütecek yatırım ve büyüme stratejilerine destek sağlamaya devam edeceğiz.

Ditaş Yönetim Kurulu Başkanı olarak; tüm Ditaş çalışanlarının, tedarikçilerinin, müşterilerinin ailemizin bir parçası olduğunu belirtmek istiyorum. Aile üyelerimizin tamamının sorumluluğunu üzerimizde taşıdığımızın bilinciyle, sürekli daha kaliteli ve daha iyiye yönelik çalışmalarımızı sürdüreceğimizi bir kez daha ifade ederken, 2014 yılının başta ülkemiz, grubumuz ve Ditaş için başarılarla geçmesini temenni ediyorum.

Doğan Holding CEO'su  
Yahya ÜZDİYEN

# DİTAŞ Üretim Planlama Bölümü

Üretim planlaması; ürünün veya hizmetin talebi karşılayacak miktar ve kalitede, istenen zamanda, en uygun maliyetle üretilmesi veya sunulması için tüm kaynakların (insan gücü, hammadde ve diğer girdiler, makine ve teçhizat, vb.) organize edilmesi işlemidir. Başka bir ifadeyle ele alırsak, üretim planlaması bir ürünün üretilmesi veya bir hizmetin sunulabilmesi için gerekli olan kaynakların istenen yer ve zamanda, istenen miktarda bulunmasının sağlanmasıdır. Üretim planlaması hem imalat hem de hizmet işletmelerini ilgilendiren bir kavramdır. Uygun bir üretim planlaması yapılamaması müşteri talebinin zamanında ve istenen miktarda karşılanamamasına sebep olur ki bu da müşteri memnuniyetini olumsuz yönde etkiler.

## DİTAŞ'ta Üretim Planlama Bölümü Görevi Nerede Başlayıp Nerede Bitiyor?

Üretim Planlama Bölümü'nün sorumluluğu, müşteriden gelen siparişlerle başlayıp, bu siparişlerin gerçekleştirilmesi için gerekli olan bütün ihtiyaçların karşılanması ve ürünün zamanında teslim edilmesi ile son bulur. Bu döngüyü sağlamak için, Üretim Planlama Bölümü, Satış, Satın Alma ve İmalat bölümleri ile uyumlu çalışmayı sağlamalıdır.



CNC TEZGAHLARI

## DİTAŞ'ta Üretim Süreci İçerisinde Kalitenin Önemi Nedir?

Bilindiği gibi Ditaş kendi sektöründe kalite konusunda öncü bir firmadır. Üretim faaliyetlerine başladığı yıllardan beri kaliteden ödün vermemiştir. Üretim hattının her evresi Kalite Bölümü tarafından son teknolojik cihazlarla %100 kontrol edilerek yürütmektedir. Üretim hattı boyunca hiçbir kalite problemine göz yumulmayacağı gibi karşılaşılan problemlerinde en ince ayrıntılarına kadar incelenir. Ditaş insan hayatına değer veren bir şirket olup, "Hayatınız Bizim İçin Önemlidir" sloganı ile üretim yapmaktadır.

2012-2013 yıllarında ilk etapta 5 adet yeni CNC tezgahların alınması gibi yaptığımız yatırımlar Ditaş'ın piyasadaki zor koşullar altında rekabet gücünü artırmak için bir çok yatırımı beraberinde getirmiştir. 2014 yılı ve sonraki yıllar için yapılan planlarda da yeni sistemleri bünyesine dahil etmek için birçok proje ve yatırım planı mevcuttur.



MAMÜL AMBARI TEREK SİSTEMLERİ

Ditaş son 5 yılda kademeli olarak büyük yatırımlar yapmıştır. Bunlar;

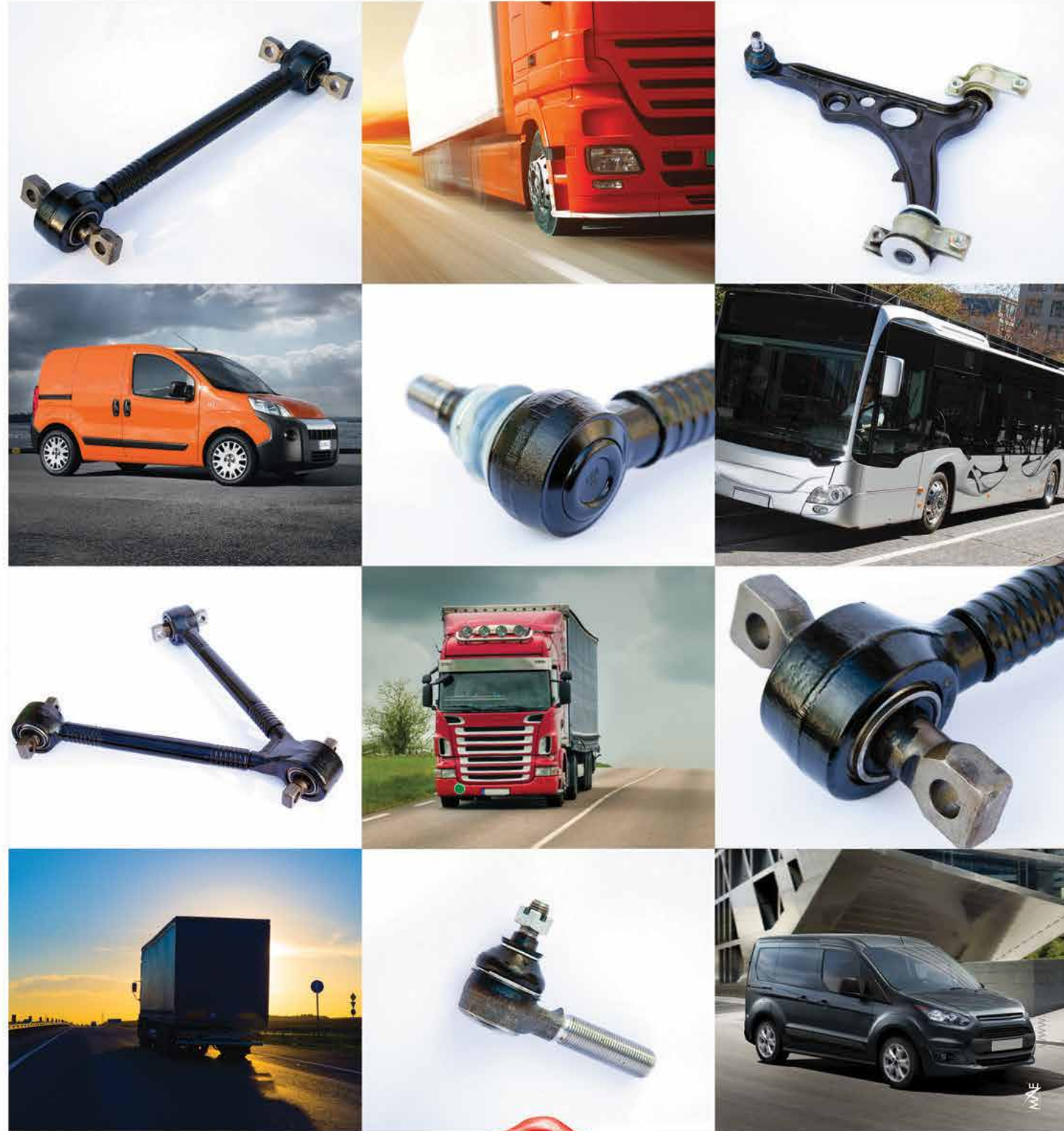
- 2009 yılında tüm büyük firmaların kullandığı SAP/ERP sistemine geçilmesi
- 2010-2011 yıllarında mamul stok ambarında müşteriye göre terek sistemleri kurulması ve istifleme aracı alınması. Stoklarımızın düzenli bir şekilde olması için çadır ambar kurulması (525m<sup>2</sup>) ve daha seri ve hızlı yükleme yapılması için sevkiyat bölümüne tam otomatik yükleme rampası yapılması.

## DİTAŞ'ı İleriki Yıllarda Ne Bekliyor?

Ditaş, hayata geçirdiği ve geçireceği proje ve yatırımlarla ileriki yıllarda rekabet ettiği diğer firmalardan bir adım önde olmaya devam edecek. Bu sektörde her zaman öncü bir firma olacak. Bununla birlikte müşteri potansiyeli artacak ve iş hacmi büyüyecek. Yaptığı yatırımlarla ve tüm çalışanı ile birlikte büyüyen iş hacmini en şekilde karşılayacak. Ditaş, "kendi sektöründe bir dünya markası olma ve Türkiye'nin ilk 100 şirketi arasına girme yolunda ilerlemeye devam edecektir."



ÇADIR AMBAR TEREK SİSTEMLERİ



ROT ÜRETİMİNDE DÜNYA MARKASI !

www.ditas.com.tr



## VitrinDe

# DiTAŞ'ın Fuar Takvimi



## DiTAŞ, Comvex Fuarı'ndaydı

14-17 Kasım 2013 tarihleri arasında Beylikdüzü TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde bu yıl 4'üncüsü düzenlenen Uluslararası 'Comvex İstanbul Ticari Araçlar, Otobüs ve Yan Sanayi Fuarı'na DiTAŞ 12. salon ve 1233A numaralı alanda katılarak, ziyaretçilerini ağırladı. Arz talep dengesini araştırmak, yerel ve uluslararası arenadaki yeni pazarları tanımak ve keşfetmek, mevcut müşterilerimiz ile bir araya gelmek ve ilişkilerimizi korumak açısından fuar çok yararlı olmuştur.

DiTAŞ, aralarında dünyanın en büyük OE rot üreticilerinin de bulunduğu Türkiye pazarında yüksek kaliteli ürünleri, entegre tesisleri ve tecrübesi sayesinde yıllardır liderliğini korumaktadır. Dünya pazarlarında ise hem orijinal ürün tedarikçisi ve hem de yenileme pazarında bilinen bir marka olma yolunda önemli adımlar atmaya devam etmektedir.

Üreten gücün sembollerinden DiTAŞ, gelecekte farkı yaratmaya devam edecektir.

## Ditaş, Automechanika Moscow'dan Sonra Comtrans Fuarını Ziyaret Etti

12. Uluslararası İhtisas Fuarı olan COMTRANS 2013, 10-14 Eylül tarihleri arasında Moskova'nın Uluslararası Fuar merkezi Crocus Expo'da gerçekleştirildi. Otomotiv endüstrisinin ticari araç profesyonelleri için önemli bir etkinlik olan bu fuar, uluslararası kamyon üreticileri ve gösterimleri sınıfında A sınıfı bir pozisyona sahip olması sebebiyle DiTAŞ, fuarı ziyaret ederek Rusya pazarındaki arz-talep dengesini anlamaya çalışarak Rusya pazarındaki sektörle ilgili ihtiyaçları tespit etmeye devam etti. Türkiye'nin lider rot üreticisi olan DiTAŞ, Rusya'da yenileme pazarı ve ana sanayi ile başlattığı görüşmelerle hedef pazar olarak belirlenen bölge için potansiyel iş ortakları ile görüşmeleri sıklaştırıyor.



## DiTAŞ, Brezilya Otomotiv Sektörel Ticaret Heyeti Ziyaretine Katıldı

Yurtdışındaki iş hacmini büyütmek ve geliştirmek isteyen DiTAŞ; 28 Ekim - 01 Kasım tarihleri arasında Otomotiv Endüstrisi İhracatçılar Birliği tarafından organize edilen Brezilya Otomotiv Sektörel Ticaret Heyeti ziyaretine katıldı.

14 firmanın katılımı ile gerçekleşen etkinlikte, Brezilya Otomotiv Pazarı hakkında bilgi edinildi. Ana Sanayi sektöründe Ford do Brazil ve Mercedes-Benz do Brasil Ltda, BYP sektörünün de önde gelen 8 firması ile ikili görüşmeler yapıldı. 20. Uluslararası Taşımacılık Endüstrisi Fuarı FENATRAN ziyaret edildi, pazardaki araçlar ve ürünler hakkında bilgi alındı. Teknolojisi ve kalitesi ile tercih edilen bir marka haline gelen DiTAŞ, Brezilya pazarını olumlu bir potansiyel olarak görmekte ve stratejik çalışmalarını bu paralelde yürütmektedir.

## DiTAŞ 2014 Fuar Takvimi

Günümüz rekabetçi pazar ekonomilerinde ulusal ve uluslararası fuarlara katılım, Ditaş pazarlama iletişimi sürecinde her zaman çok önemli ve güçlü bir yöntem olmuştur. Fuar organizasyonlarına katılım ile Ditaş ürün kalitesi, ürün gamı, marka ve ürün tasarımı konuları hakkında ilk elden bilgi paylaşımı ve gerekli düzenlemelerin yapılabilmesi adına önemli fırsatlar sunmaktadır.

Ditaş olarak 2014 yılı içinde gerçekleştireceğimiz fuarlardan beklentilerimizi özetleyecek olursak;

- Ditaş tanıtımını yapmak,
- Ditaş imajını korumak ve geliştirmek,
- Yeni ürün ve hizmetleri tanıtmak,
- Mevcut müşterilerle iletişim kurarak iş birliğimizi güçlendirmek,
- Pazarda faaliyet gösteren rakip firmaların ürün ve fiyatları hakkında bilgi edinmek,
- Pazarla ilgili ihracat kolaylıklarının araştırılması ve pazardaki sektörle ilgili boşlukları ve ihtiyaçları tespit etmek,
- Yeni müşteri kazanmak,
- Rekabeti kontrol etmek,
- Ürünlerimizin uluslararası seviyede tanıtımını yapmak için fırsat yakalamak.

DiTAŞ Doğan Holding olarak, 2014 yılında 8 fuara katılım göstereceğiz. Bu fuarların yanı sıra bir çok ülkede yapılan fuarları da ziyaret edeceğiz.

**2014 yılı katılım gösterecek olduğumuz fuarlar:**  
 27-29 Mart 2014 MATS Mid-America Truckin Show Louisville-Kentucky, ABD  
 10-12 Nisan 2014 Truck World Toronto, Kanada  
 11-14 Nisan 2014 Automechanika İstanbul  
 03-05 Haziran 2014 Automechanika DUBAI  
 25-28 Ağustos 2014 Automechanika Moskova  
 16-20 Eylül 2014 Automechanika Frankfurt  
 04-06 Kasım 2014 AAPEX Las Vegas  
 09-12 Aralık 2014 Automechanika Shanghai

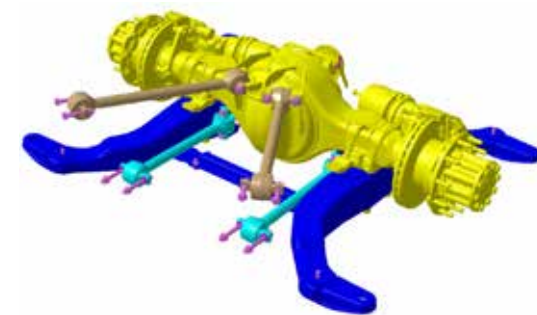
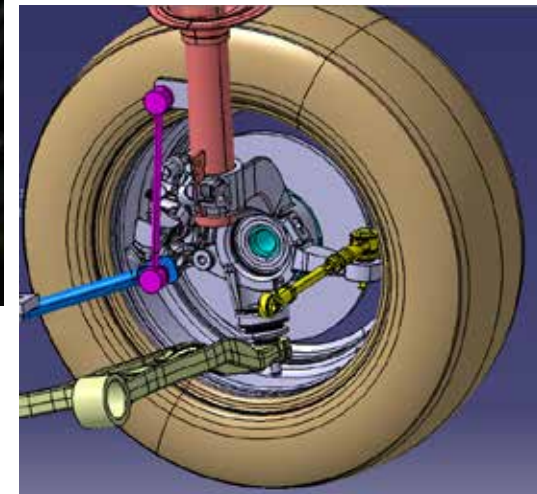
## MercekDe

# DiTAŞ, OEM tedarikçisi olarak markasını ve kalitesini tüm dünyaya taşımaktadır.



ürün performansı ile dünyada da bilinen ve aranılan bir marka haline gelmiştir. 2013 yılında 40'ın üzerinde Ana Sanayi firma ile 350'nin üzerinde proje için çalışması yapılmıştır.

Ditaş, 15'i Türkiye'de, 15'i Dünya'nın farklı coğrafyalarında yer alan toplam 30 OE firması ile çalışmaktadır. Her yıl, yeni ve mevcut müşteriler ile yeni projeler devreye alarak, büyüme ve gelişme hızını artırmaya devam ettirmektedir. 2013 yılında da, sahip olduğu üstün teknoloji, kalite anlayışı ve rekabetçi gücü ile Ditaş, rakiplerinin önüne geçerek Türkiye'nin en önemli iki Otomotiv firması ile iki yeni projede daha tedarikçi olmak üzere anlaşmıştır. Yine 2013 yılında, dünyanın önde gelen aks üreticisi firma ile yapılan proje çalışmaları olumlu sonuçlanmış ve Almanya'ya ihracatımız başlamıştır.



Türk Otomotiv Sanayinin tohumlarının filizlenmeye başladığı yıllarda kurulan Ditaş; ilerleyen yıllar içerisinde hızla büyüyüp gelişen ana sanayisinin yanında, bilgi ve teknolojik yatırımları ile kendini geliştirmiş; bugün sadece Türk Otomotiv Ana Sanayi'nin en büyük süspansiyon ve direksiyon sistem parçaları tedarikçisi olmakla kalmayıp, Türkiye sınırlarını aşarak Ditaş markasını ve kalitesini tüm dünyaya taşımaktadır.

Ana Sanayi-OEM (Original Equipment Manufacturer) tedarikçisi olmak, bunu uzun yıllar boyunca sürdürebilmek kolay değil. Öncelikle AR-GE ve Kalite Sistemleri olarak üst seviyede olmak ve her geçen gün müşterinizle beraber bu seviyeyi sürekli yukarı taşıyabilmeniz gerek. Günümüzde,

bir parçayı arzu edilen kalite seviyesinde üretebilmek OEM tedarikçisi olmak için yeterli değil. Teknolojinin her geçen gün katlanarak geliştiği, müşteri beklentilerinin arttığı, rekabetin en üst düzeyde olduğu otomotiv sektöründe; Ditaş, aracın proje başlangıcından itibaren müşterisi ile birlikte tasarım faaliyetlerine başlar, sayısız ve zorlu parça testlerini planlar ve gerçekleştirir, projenin başarı ile tamamlandığı gün bunun haklı gururunu yaşar. 2012 yılında devlet onaylı AR-GE Merkezi olarak tescil edilen Ditaş AR-GE organizasyonu, 2013 yılında yapılan yatırımlar ile daha da güçlenmiştir.

Uzun yıllar OEM iç pazardaki talepleri karşılama odaklı faaliyet gösteren Ditaş; üstün mühendislik, kalite anlayışı ve yüksek

## MercekDe

# DiTAŞ'tan Oto Sanayi Sitesi ziyaretleri



2013 yılı ikinci yarısında temellerini atmış olduğumuz hareket planı çerçevesinde Ditaş olarak bağımsız yedek parça pazarında marka/ürün stratejimiz, Ağır Vasıta da Ditaş ve Dipar ile iki markada, Binek-Hafif Ticari, Traktör ve İş Makinasında da Ditaş markası ile satışlarımızı devam ettirmektedir. Üretimini yaptığımız direksiyon ve süspansiyon sistemi parçalarında Ticari Araçlar, Traktör ve İş makineleri parçalarına ağırlık vererek, ürün geliştirmede artan bir grafikte yatırımlar yaparak referans sayımızı pazarın ihtiyaçlarını %100 karşılayacak şekilde hızla arttıracaktır.

Dağıtım stratejimiz kapsamında ürünlerimizi kanala, ağır vasıtada uzman dağıtıcılar, diğer araç gruplarında toptancı ve ara toptancılar üzerinden satışını sağlarken, uçtan uca kanal yönetimi kapsamında da, hedef pazarımız ile uyumlu Oto Sanayi sitelerini düzenli şekilde ziyaret edeceğiz. Bu ziyaretler satış kanalının en önemli iki halkası olan yedek parçacılar (perakendeciler), tamirhane ve servisleri kapsamaktadır. Bu kapsamda sanayi sitelerinde esnaf ile çay ve simit konseptinde kahvaltılar yapılmış, dükkanlar tek tek ziyaret edilerek Ditaş ve Dipar markalarının tanıtımı gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmalar ile dağıtım zincirinin distribütörden son kullanıcıya kadar olan her basamağında bulunmak hedeflenmiştir.

Türkiye genelinde 81 ilde 500 civarında Oto Sanayi sitesi, 10.000 adedin üstünde yedek parça dükkanı ve 25.000 adet civarında da Tamirhane/ Servis bulunduğu tahmin edilmektedir. Ditaş'ın amacı, saha ekibi ile birlikte bu noktaların hedef pazarı ile uyumlu tüm alanlarına ziyaretler gerçekleştirerek, yedek parça piyasasında aktif olarak varlığını sürdürmeyi devam ettirmektir.

# DiTAŞ'ın Yeni Yurt Dışı Yapılanması



DiTAŞ Stratejik beklentileri doğrultusunda yeniden yapılanarak yurt dışında belirli pazarlardaki gücünü arttırmayı hedeflemektedir.

DiTAŞ 2014 başı itibariyle satış organizasyonunda yeni bir yapılanmaya gitti. "Dünya Markası" olma yolundaki aksiyonlarına devam ederek, 4 yeni İş Geliştirme Direktörlüğü oluşturup kuruluş faaliyetlerine başladı. Bu yeni 4 iş geliştirme direktörlükleri:

1. Kuzey/Güney Amerika
2. EMEA (Avrupa, Orta Doğu, Afrika)
3. Rusya-CIS
4. Asya-Pasifik

Bu bölgeler içerisinde K/G Amerika, Rusya-CIS ve Asya-Pasifik bölgelerine DiTAŞ'ın halihazırda az satışı vardır veya hiç satışı yoktur. Bu yapılanma, bölgesel odaklanmayı sağlayacak ve her bölge için yeni müşteri ve yeni ürünlerin kazanımını sağlayacaktır. EMEA İş Geliştirme Direktörlüğü İstanbul'da, K/G Amerika Direktörlüğü ABD Texas'ta, Rusya - CIS Direktörlüğü Moskova'da, Asya-Pasifik Direktörlüğü ise Şanghay'da yerleşik olacaktır. Diğer yandan TURQUALITY Marka Teşvik programına katılım için gerekli çalışmalar yapılmaktadır. Bu programa katıldıktan sonra, hedef pazarlarda yapılacak olan büro, depo vb. yatırımlar için devlet teşvikinden de faydalanılması planlanmaktadır. Hedefimiz DiTAŞ'ı bir dünya markası yapmak ve satışlarımızı hızlı bir şekilde arttırmaktır.

## AtölyeDe

# DiTAŞ, rot üretiminde dünya devleriyle yarışıyor



**KORAY GÜNER**  
SATIŞ PAZARLAMA  
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

Koray Güner, DiTAŞ Satış Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı görevini yürüten, DiTAŞ ailesinin üyesidir. Çetin rekabet koşullarının hakim olduğu global pazarda DiTAŞ ürünlerinin hak ettiği yeri alması için dinamizmini ve birikimlerini kullanarak çalışmalarını yürütüyor. Bu çalışmalar esnasında en büyük gücü ise bilindik DiTAŞ kalitesinden alıyor.

### Yurtdışı Satış Bölümünün DiTAŞ'taki rolünden bahsedebilir misiniz?

Satış bölümü; hem teknik hem de ticari konulara hakim olmanın yanı sıra, DiTAŞ'daki tüm birimlerle müşteri arasında da bir köprü görevi görmektedir. Bölümümüz için müşteri istekleri birinci derecede önemlidir. Hızlı cevap, yakın ilişkiler, isteklerin eksiksiz ve zamanında uygulanması bence bölümümüzü başarıya taşıyan en önemli faktörlerdir. Uygun fiyatla, kaliteli hizmeti; zamanında, doğru ve eksiksiz sevkiyatla buluşturduğumuzda müşteri memnuniyetini de sağlamış oluyoruz.

### DiTAŞ kaç yıldır ürün ihraç ediyor ve bugüne geldiği nokta nedir?

1978 yılından beri Türkiye'nin en büyük

araç üreticilerinin "A" sınıfı tedarikçisi olarak faaliyet gösteren DiTAŞ, 1997 yılında ihracata başlamıştır. Bugün gelinen noktada, dünya pazarlarında hem orijinal ürün tedarikçisi hem de yenileme pazarında bilinen bir marka olmuştur. On yıl içerisinde de hedeflenen ihracat cirosunun yarısına erişmiştir.

### Otomotiv yan sanayinin dünyadaki gelişiminden ve bu süreç içinde DiTAŞ'ın yerinden bahsedebilir misiniz?

Türk otomotiv yan sanayi, üretiminin % 90'ını dünya pazarları için üretilen araçlara ya da yedek parça pazarına satmaktadır. Günümüzde dünyanın önde gelen otomotiv üreticileri, sağlanan yüksek kalite ve düşük maliyetli üretim yeteneklerinden dolayı, ülkemizi üretim üssü olarak seçmektedirler. Fakat günümüzde yan sanayi sadece parça ihtiyacını karşılayan bir faktör olmaktan çıkmış ve ana üreticilerin sorumluluklarının önemli bir bölümünü üstlenir hale gelmiştir. Böyle durumlarda uzun yıllara dayanan deneyimleri ve bilgi birikimleriyle, konusunda "know-how" oluşturmuş, "co-designer"lık yapabilecek, DiTAŞ gibi üreticiler devreye girmektedir.

### Yurtdışına ürün tanıtımlarınızda ne gibi tanıtım araçlarından faydalanıyorsunuz?

Her yıl düzenli olarak pazarlama bölümü ile

birlikte özellikle Automechanica / Almanya ve Equipauto / Paris fuarlarına katılıyoruz. Bunların dışında sektörel ilgili diğer fuarları da takip ediyoruz. Ayrıca web sitemiz, CD, katalog ve broşürlerimiz ile de pek çok firmaya ulaşıyoruz.

### DiTAŞ ürünleri kaç ülkede ve hangi markalara hitap ediyor? Dağıtım ağıңызdan bahsedebilir misiniz?

Türkiye'deki büyük otomotiv markalarına tedarikçi olmanın verdiği avantajı, global olarak tedarikçi olmakta da kullanıyoruz. Son günlerde özellikle Daimler, Fiat, GM gibi dev isimler ile proje başlangıcındayız. Yedek parça kanadında ise DiTAŞ, dünyada marka olmuş büyük toptancılara tedarikçidir. Avrupa'daki çok sayıda müşterimizin yanı sıra DiTAŞ, Kuzey Amerika pazarında da emin adımlarla ilerlemektedir.

### DiTAŞ ürünlerinin dış pazarlarda tercih edilmesini sağlayan etkenler nelerdir?

Güvenlik parçası ürettiğimiz için kalite DiTAŞ için vazgeçilmez bir unsurdur.

**Kullandığımız hammaddeleri orijinal ekipman üreticilerinin onayladığı üreticilerden temin etmekteyiz.**

# “DiTAŞ, Kuzey Amerika pazarında da emin adımlarla ilerlemektedir.”

OEM'e tedarik ettiğimiz parça ile diğer yedek parçalar aynı banttandır, aynı önemle üretilmektedir. Kullandığımız hammaddeleri orijinal ekipman üreticilerinin onayladığı üreticilerden temin etmekteyiz. Entegre bir tesise sahip olan DiTAŞ, mühendislik olarak da çok donanımlıdır. Gerek kalite laboratuvarları gerekse test istasyonları ile tüm uluslararası standart ve şartnameleri sağlayabilecek kapasitededir. Ayrıca tüm dünya genelinde geçerli olan ürün sorumluluk sigortamız da bulunmaktadır.

### Uluslararası arenada rekabet gücünüzü olumlu/olumsuz etkileyen nedenler var mı? Varsa nelerdir?

Dünya çapında pek çok ülkede üretim tesisleri bulunan büyük orijinal ekipman üreticilerinin, global anlamda altyapı ve teknolojik üstünlüğe sahip olmaları rekabeti zorlaştırıyor. Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Slovakya, Polonya gibi Doğu Avrupa ülkeleri yabancı yatırımları kendilerine çekmek için seferberlik ilan etmiş durumdadır. Bunun dışında Çin, Brezilya, Hindistan, Rusya gibi ülkeler de pazara agresif bir

şekilde girmektedirler.

Uluslararası arenadaki bu gelişmeler rekabeti kızıştırmaktadır. Bu gelişmelerin dışında günümüzde artık parça fiyatlarını, piyasadaki hedef satış fiyatları belirlemektedir. DiTAŞ ise gelişmiş yönetim ve üretim yöntemlerini kullanarak rekabet gücünü yükseltmektedir.

### DiTAŞ'ın ihracat kapasitesi içinde OEM ve Yedek Parça ürünlerin payları nedir?

İhracatımızın büyük bir kısmını yedek parça oluşturmaktadır. Bilindiği gibi OEM'e tedarikçi olmak uzun ve zorlu bir süreçtir. Yıllar önce başlayan girişimlerin çok yakında devreye girmesi ile var olan (Renault VI, Mitsubishi Trucks, New Flyer, Evobus) OEM payının hızla artması beklenmektedir.

### DiTAŞ'ın uzun vadeli ihracat hedefleri nelerdir?

Ağır ve hafif vasıtacı olarak bilinen DiTAŞ, son yıllarda hızla gelişen binek otomotiv

marka ve modellerine hitap etmeyi hedeflemektedir. Bunun için ürün çeşitliliğini artırmak, ürün geliştirme sürecini en hızlı şekilde tamamlamak, birinci derecede önem verdiğimiz çalışmalarımızın başında gelmektedir.

### Koray GÜNER – SATIŞ PAZARLAMA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

1967 yılında Samsun'da doğan Güner, 1991 yılında ODTÜ Makine Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra 91-94 yılları arasında Bayındır İnşaat Makina İşletme Mühendisi, Makina İşletme Şefi görevlerinde çalışmıştır. Ardından Uzel'de 14 yıl sırasıyla; İmalat Metot Mühendisi, Mühendislik & Ar-Ge Müdürü, Mühendislik & Ar-Ge ve Kalite Güvence Müdürü ve Operasyon Direktörü pozisyonlarında hizmet verdikten sonra 2008 yılında aramıza katılmıştır. Teknik Genel Müdür Yardımcılığı görevinden sonra Satış Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve devam etmektedir. Evli ve bir çocuk babasıdır.

## DiTAŞ'ta MT (Management Trainee - Yönetici Adayı Yetiştirme) programına başlandı.



Şirketimizin uzun vadede nitelikli yönetici ihtiyacına cevap vermek üzere 2013 yılı Ağustos ayında başlanan MT (Management Trainee - Yönetici Adayı Yetiştirme) programı, yönetici adayları olarak belirlenmiş personelimize verilen çeşitli eğitimlerle yoğun bir şekilde devam etmiş ve 2014 yılı Ocak ayı itibarıyla eğitimler sona ermiştir. Yetiştirilmiş bir yöneticinin şirketimize kazandırmaktan ziyade, şirketimiz personelinin yönetici gibi yetiştirme esasına dayanan ve Genel Müdürümüz Erkut ALKAYA'nın koçluğunda yürütülen programda sırası ile Yöneticilik-Liderlik, İnsan Kaynakları, Üretim ve Üretim Planlama, Satış ve Pazarlama, Satın Alma ve Tedarik Yönetimi, Finansçı Olmayanlar İçin Finans eğitimleri verilmiş, bu kapsamda yönetici pozisyonlarında yaşanacak olası boşlukları en kısa süre doldurabilecek nitelikte yönetici adayları yetiştirilmesi ve şirketimizin boş kalacak yönetici kadrolarının neden olacağı sıkıntıları yaşamaması hedeflenmiştir.

## TürkiyeDe ve DünyaDa

# 2013'ün ardından Otomotiv Sektörüne Bakış

Otomotiv Sektörü, Türkiye'de öncü sektör olmaya devam ediyor. Otomotiv sektöründeki AR-GE Merkezi sayısı 59'a ulaştı. Bu merkezlerin 47'si TAYSAD üyesi. AR-GE merkezlerinin çalışan sayısının 30 kişiye düşürülmesi, özellikle tedarik sanayi firmalarında yapılmakta olan AR-GE çalışmalarına ivme kazandıracak ve TAYSAD üyelerinin nitelikli AR-GE merkezi sayısını artıracaktır. DiTAŞ da sektörde AR-GE Merkezi olan sektöründeki öncü şirketlerden birisi konumundadır.

### Otomotiv Yan Sanayinin 2013 Seyri ve 2014'ten Beklentiler

2011'e göre zorlu geçen 2012 yılının ardından 2013'te otomotiv sanayi başarılı bir yılı geride bırakmıştır. İhracat ve üretim adetleri 2012 yılına göre artmıştır.

Otomotiv sanayinin toplam üretimi 2013'te bir önceki yıla kıyasla yüzde 5 artarak 1 milyon 126 bin adede yükselmiştir. Sektörün ihracatı ise yüzde 13 artışla 828 bin adet seviyesine çıkmış, ihracatta 21,3 milyar dolar seviyesini aşarak Türkiye'nin lider sektörü olmuştur. Otomotiv ihracatçıların yaptıkları uzun süreli anlaşmalar nedeniyle 2014'ün ilk yarısında da kayıp yaşamasını beklenmemektedir.

2013 yılında Avrupa Birliği (AB) pazarında devam eden krize bağlı olarak oluşan daralma, Ar-Ge ile desteklenen yeni ürünlerle aşılmış ve araç ve ürünlerdeki yeni modellerle ihracat artmıştır. 2014 yılı ise otomotiv sanayimiz açısından özellikle iç pazar için zorlu bir yıl olarak gibi görünmektedir. Geçtiğimiz yılki üretim artışının sebebinin öncelikle artan ihracat ve büyüyen iç pazardan kaynaklandığı unutulmamalıdır. Önümüzdeki yıl iç pazar kaynaklı bir küçülmeye paralel üretimde bir miktar azalma olabilir. İç pazarın üretim üzerindeki olumsuz etkisini ihracat artışı ile kapatmamız gerekmektedir. Dolayısıyla 2014 yılında küçülen iç pazar nedeniyle sektör olarak ihracata daha fazla odaklanılması mantıklı olacaktır.

2014 yılında üretimin 1 milyon 100 bin ile 1 milyon 200 bin, ihracatın ise 810 bin ile 850 bin adet düzeyinde gerçekleşmesini beklenmektedir."



## Baskı Altında Tutulan İç Pazarla Yatırımcı Çekmek Zor"

OSD Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen, otomotiv sanayinin ihracattaki gücünün büyük bölümünü iç pazardan aldığına dikkati çekerek, "Sanayimiz için ihracat pazarlarındaki başarı kadar iç pazarın büyüklüğü de önemlidir. İç pazarımızın son 7 yılda beklediğimiz ölçüde büyümediğini görüyoruz. İç pazarda daralan talep 2014'te üretimi daha çok ihracata bağımlı hale getirecek ve bu durum da sanayimiz için risk alanı yaratacaktır. Baskı altında tutulan bir iç pazar ile küresel rekabette istediğimiz başarıyı elde etmemiz ve yatırımcıları ülkemize çekmemiz zor. Güçlü bir iç pazarın büyük yatırımları getirdiğini unutmamalıyız" yorumunu yapmıştır.

ÖTV artışı ve krediler üzerindeki sınırlandırmalara ilişkin görüşlerini de aktaran Önen, şunları kaydetti: "Otomotiv sanayimiz gerçekleştirdiği yatırımlarla kapasitesini 1,6 milyona kadar



çıkardı. Özellikle yeni teşvikler ile hem kapasitemiz arttı hem de çok önemli projelere başladık. Ancak pazarın talep yapısını olumsuz yönde etkileyen ani vergi artışları sektör için iç talebi daraltan olumsuz bir gelişmedir. 2014 yılında talepteki daralma ciddi olarak hissedilecek ve pazarın baskı altında tutulması iç pazar kaynaklı üretim

# Türkiye'nin 4 milyonluk hedefi, 4 katı üretim artışı gerektiriyor



azalmasına sebep olacak. 2023 hedeflerine baktığımızdaysa, Türkiye'nin 4 milyonluk hedefi, 4 katı üretim artışı gerektiriyor. İçerisinde bulunduğumuz bu konjunktürde, baskı altında tutulan ve daralan pazar, uzun vadede 2023 hedeflerini de olumsuz yönde etkileyecektir."

Önen, Türkiye otomotiv sanayinin 2013 yılında küresel üretimde 1 milyon 126 bin adetele 15'inci, AB üretiminde ise 5'inci sırada yer aldığını aktardı.

AB otomobil pazarının 2013 yılında yüzde 2,6 azaldı ve 12,1 milyon adete düzeyine gerilediğini belirten Önen, Türkiye'nin ise sıralamada 644 bin adet ile 4. büyük pazar olduğunu kaydetti.



Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) verilerine göre, 2013 yılında otomobil ve hafif ticari araç pazarı yüzde 9,72 büyüyüp 853 bin 378 adet olarak gerçekleşti. Binek otomobil satışları 2013 yılında, 19,48 artarak 664 bin 655 adete rekor kırdı. Satılan araçların yüzde 78'inin ithal olması, dövizdeki hızlı yükseliş nedeniyle maliyetin artması, cari açığın azaltılması için alınan kararlar nedeniyle taşıt kredilerinde peşinatın yükseltilmesi ve en fazla 36 aylık taksit sınırlaması getirmesi, sektörde bu yıl için iç pazardaki büyüme umutlarını azaltmıştır.

Binek otomobilde yaşanan artışa karşın hafif ticari araç satışlarında yüzde 14,79'luk azalış olmuş ve 188 bin 723 üretim gerçekleşmiştir. "Yan sanayi" sektörü, otomotiv sektöründeki ihracatın yüzde 42,4'ünün kapsadı.

## DiTAŞ Satış ve Pazarlama ekibi 2014 yılı hedef toplantısını gerçekleştirdi!



Satış ve Pazarlama ekibi ve 4 bölgeden sorumlu takım liderleri hedef ve planlarını sunumlarında anlattı. 1 yıl boyunca ne gibi stratejiler geliştirileceği ile ilgili gün boyunca sunumlar yapılarak aktif bir toplantı gerçekleştirildi.

Özellikle yurtdışında yeni pazarlara açılan Ditaş ofislerinin pazar ve büyüme potansiyelleri hakkında konuşuldu.

## SahaDa

# DİTAŞ, SAP İle Gücüne Güç Kattı



DİTAŞ olarak, kurumsal kaynak planlaması (ERP) projesi 2007 yılında başlamış, incelenen birçok ERP programında sonra SAP ile yola devam edilmeye karar verilmiştir. 2007 yılı kavramsal, test ve eğitim çalışmalarının yapıldığı yıl olarak geçmiştir. SAP projesinin sağlıklı ve başarılı olabilmesi için, 2006 yılında, DİTAŞ bünyesinde yaklaşık 8 ay süren, bütün bölümleri içine alan süreç çalışmaları yapılmış ve bu çalışmalar SAP projesinin temel kavramsallarını oluşturmuştur. 2008 yılı 1. Faz olarak ilk geçişlerin tamamlandığı yıldır. Bu bağlamda, temel SAP modülleri DİTAŞ bünyesine uygulanarak devreye alınmıştır. Ocak 2009 itibariyle 2. Faz devreye alınmış ve MM, PP, SD, QM, PM,

WM, FI, CO, AM kullanılmaya başlamıştır. Son olarak BW sistemleri kurulmuş, bütçe ve raporlama sistemi oluşturulmuştur. 5 senedir bütün işlemler SAP sistemleri üzerinden yönetilmektedir.

SAP ile DİTAŞ bünyesinde bütün süreçler birleştirilmiş, yönetim kolaylaştırılmıştır. Bu sayede, satın almadan sevkiyata, AR-GE'den tasarıma kadar birçok süreç merkezi olarak kontrol edilebilir bir hale gelmiştir. SAP projelerinin yapısı gereği, yeni teknolojik gelişmelere ve DİTAŞ'ın kendi sinerjisinden kaynaklanan değişikliklere uygun olarak da sürekli değişimlerine devam etmektedir. 2014 yılına gelindiğinde SAP sistemlerinin

genişletilmesine hala devam edilmektedir. Bu sene içerisinde de BO projesi yapılması planlanmaktadır.

DİTAŞ olarak, SAP sistemlerinin firmamıza kattığı güç sayesinde, büyümemize devam edeceğiz.

Ömür DEMİR  
Bilgi Sistemleri Müdürü

## DİTAŞ ürünleri artık

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

Ditaş ürünleri yüzlerce çeşidiyle Türkiye'nin Lider E-Ticaret Sitesi hepsiburada.com'da bir tık uzağınızda...

## Ditaş'ı Artık Sosyal Medyadan da Takip Edebilirsiniz.

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



/ditasdogan



@ditasdogan



## ROT ÜRETİMİNDE DÜNYA MARKASI



**İstanbul Ofisi**  
FSM Mahallesi Poligon Caddesi Buyaka  
Ofis Blokları, Kule:3 Daire:61 34771  
Tepeüstü - Ümraniye

Tel : 0 216 545 7000 (605)  
Faks: 0 216 545 1373  
E-Posta: marketing@ditas.com.tr

**Fabrika**  
Kayseri Yolu 3.Km, 51100 NİĞDE

Tel : 0 388 232 4100  
Faks: 0 388 213 2026

[www.ditas.com.tr](http://www.ditas.com.tr)

[facebook.com/ditasdogan](https://facebook.com/ditasdogan) | [twitter.com/ditasdogan](https://twitter.com/ditasdogan)

