



# DİTAŞ HABER

EYLÜL / 2015

DİREKSİYON VE SÜSPANSİYON SİSTEM PARÇALARINDA DÜNYA MARKASI



AUTOMECHANICA  
MOSCOW

**ASG**

ANADOLU SATIŞ GRUPLARI  
OTOMOTİV SAN. ve TİC. A.Ş.



Otomotiv sektörü

DİTAŞ - ASG İŞBİRLİĞİ  
HIZ KAZANDI



Yüzde 47 büyüdü

## 2 SUNUŞ

Erkut Alkaya / DİTAŞ Genel Müdürü

## 3 SEKTÖR

Otomotiv sektörü 8 ayda yüzde 47 büyüdü

## 7 SAHADA

Saha ziyaretlerimiz son hız devam ediyor

## 8-9 ASYA-PASİFİK

DİTAŞ, Çin'de daha rekabetçi olacak

## 10-11 ÜRÜNLER

DİTAŞ, ürün çeşitliliğiyle de yan sanayinin lideri

## 12 FUAR

DİTAŞ, fuar katılımlarına devam ediyor





**Erkut ALKAYA**  
**DİTAS Genel Müdürü**

## Değerli DİTAS ailesi;

Büyüyen bir sektörün en önemli oyuncularından biri olarak, özverili bir çalışmayla son çeyreğine girdiğimiz 2015 yılında da beklentilerimizin üzerinde bir başarıyı siz değerli çalışanlarımız, iş ortaklarımız ve müşterilerimiz sayesinde yakaladık. Son çeyrekte özellikle uluslararası boyutta yaşanacak zorlu gelişmelere de birlikte göğüs gereceğimizi ve yeni başarılarla imza atacağımızın bilincinde olmanın ise huzur ve mutluluğunu yaşıyorum.

Yılbaşından itibaren gerçekleştirdiğimiz görüşmelerde, iç piyasada sağladığımız istikrarı daha büyük ölçekli bir verimlilikle sürdürme, daha hızlı ve güvenli bir hizmet sağlama ve tüm bunları ülke çapında eksiksiz bir şekilde gerçekleştirme hedefimizi, otomotiv yan sanayinin en önemli distribütörlerinden Anadolu Satış Grubu ile yürüttüğümüz ortak çalışmayla gerçekleştirdik. Tartışmasız bir üstünlüğümüz olan ağır vasıta segmentinin yanında, gücümüzü binek ve hafif ticari araçlar segmentinde de test ettik ve bizleri çok mutlu eden sonuçlar aldık. ASG ile sürdüreceğimiz işbirliğiyle, iç piyasada ülke çapında söz sahibi olmamız için hiçbir neden göremiyorum ve bu beni çok gururlandırıyor.

Tüm dünyada saygın bir yere sahip olan DİTAS markamızın Asya-Pasifik Bölgesi'ndeki etkinliği, başarısı ve üst düzey bir rekabet düzeyine ulaşabileceğine yönelik gösterdikleri de bizlere güven veriyor. Ağustos ayı içinde yaşanan gelişmelerle yeni bir seyir izleyecek olan Çin ekonomisini ve dolaylı olarak dünya ekonomisini yakından izleme olanağı yakaladığımız DİTAS Şanghay

birimimiz ile proaktif davranarak yeni pazar arayışlarımızı hızlandıracağız.

DİTAS Ailesi olarak olmazsa olmazlarımızdan saha ziyaretlerimize de son sürat devam ediyoruz. DİTAS markamız ve ürünlerimiz hakkında kendilerine detaylı bilgiler veriyor, görüş ve önerilerini alıyoruz. Tüm iletişim kanallarımızı açık tutmaya son derece önem verdiğimiz bir göstergesi olan bu ziyaretler, özellikle kısa vadeli stratejilerimizi belirlemek noktasında bizlere çok önemli artılar sağlıyor.

Bu sayımızda, özellikle iç pazarda geniş yelpazesi ve kalitesiyle rakiplerinden ayrılan orijinal altyapı parçası ürünlerimize de dergimizde yer vermiş bulunuyoruz. Türkiye'deki ticari araç imalatçılarının rot talebinin yüzde 80'ini karşılayan DİTAS, direksiyon ve süspansiyon parçalarında bir dünya markası olmanın haklı gururunu yaşıyor.

İletişim kanallarımızı aktif tutmak adına mutlulukla yerine getirdiğimiz bir diğer faaliyetimiz olan fuar katılımlarımızı da hiç aksatmadan yerine getirmeyi sürdürüyoruz. Bu dönemde, Automechanika Dubai ve Automechanika Moscow fuarlarına hem yeni ilişkiler geliştirmek hem de mevcut müşterilerimizi ziyaret etmek amacıyla katılım gösterdik.

DİTAS olarak, önümüzdeki dönemde de, ilkelerimizden taviz vermeden, sıcak yaklaşımımız ve öngörülü planlamamızla, yeni müşterilere dokunmaya, yeni pazarlarda var olmaya, hizmet kalitemizi daima artırmaya ve hiçbir başarıyla yetinmemeye devam edeceğiz.

Saygılarımla

# SEKTÖR



## OTOMOTİV SEKTÖRÜ 8 AYDA YÜZDE 47 BÜYÜDÜ

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı geçen yılın Ağustos ayına göre baz etkisinin desteğiyle yüzde 37.17 artışla 82 bin 577 adete ulaştı. Otomotiv Distribütörleri Derneği'nden (ODD) yapılan açıklamaya göre, 2015 Ağustos ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 36.83 artarak 61 bin 753 adet olarak gerçekleşirken, hafif ticari araç pazarı yüzde 38.2 artışla 20 bin 824 adet oldu. Sekiz aylık dönemde, otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 2015 yılı Ocak-Ağustos döneminde 598 bin 963 adete ulaşarak, 2014 yılı aynı dönemine göre baz etkisiyle yüzde 47.18 arttı. Toplam otomobil ve hafif araç pazarında Ağustos ayında 13 bin 557 ile Volkswagen, 10 bin 439 ile Ford, 9 bin 618 ile Renault, 7 bin 554 adet ile Fiat marka araç satışları oluştu. 2015 yılı otomotiv sektörü toplam pazarının 900 bin-950 bin adet aralığında gerçekleşeceği bekleniyor. Türkiye otomotiv pazarının yaklaşık yüzde 75'i ithal oto satışlarından oluşuyor.

## BMW YATIRIM İÇİN TÜRKİYE'DE

Bavyeralı üretici BMW, Türkiye'de bir tesis yatırımı için kolları sıvadı ve bunun için Sakarya bölgesinde incelemelere başladı. Alman otomotiv devi, öncelikle bir lojistik tesisi kurmayı hedeflerken ilerleyen yıllarda da üretim tesisi kurmayı planlıyor.



## LADA, TÜRKİYE'YE GERİ DÖNÜYOR



Rus otomobil markası Lada, Türkiye pazarına dönüş yapıyor. Rusya'nın en büyük otomotiv şirketi olan AvtoVAZ firması tarafından üretilen Lada, 2012 yılından bu yana Gaz ticari araçlar markasının Türkiye'de üretimi ve satışını gerçekleştiren Mersa Otomotiv ile distribütörlük anlaşması imzaladı. Anlaşma gereğince, Lada modellerinden Granta, Kalina ve Niva Urban Kasım ayından itibaren Türkiye'de satışa sunulacak. Bunu 2016 yılında ise Vesta ve XRay modelleri izleyecek.



## ARABA SEVDASI BÜTÇEYİ SOLLADI

Türkiye'de son 10 yılda kişi başına milli gelir yüzde 48,6 artarken, bu dönemde trafikteki araç sayısı yüzde 68,9 yükseldi. Söz konusu dönemde otomobil sayısındaki artış ise yüzde 70,8 olarak hesaplandı. TÜİK verilerine göre, Türkiye'de kişi başına düşen milli gelir 2005 yılında 7 bin 53 dolar iken, bu rakam 10 yıl içerisinde yüzde 48,6 artarak 2014 sonu itibarıyla 10 bin 480 dolara çıktı. Bu dönemde trafikteki araç sayısı ise yüzde 68,9 ile kişi başına düşen gelirin üzerinde arttı. Söz konusu dönemde trafikteki araç sayısı 11 milyon 145 bin 826'dan 18 milyon 828 bin 721'e yükseldi. Türkiye'de her dört kişiye bir araç düşüyor.

## VESTEL OTOMOTİV SEKTÖRÜNE GİRİYOR

Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarından Vestel, otomotiv sektörüne adım atıyor. Elektrikli oto ve otomotiv elektroniği üzerine uzun süredir hazırlık yapan şirket, uzun vadede 1 milyar doların üzerinde yatırım yapmayı planlıyor. Sektördeki dengeleri değiştirmesi beklenen yatırımın temelinde elektrikli otomobil üretimi yer alacak. Dünya devlerinin bu yöndeki taleplerini de karşılayacak olan yatırımın, Türkiye'nin yerli elektrikli otomobil ihtiyacının da önemli bir parçasını tamamlaması bekleniyor. Vestel'in ilk aşamada elektrik motoru, elektrik motoru kontrol mekanizmaları ve motoru çalıştıran ana kartın dizaynını üreteceği belirtiliyor.

## OTOMOTİV PAZARI İÇİN SON ÇEYREK KOLAY GEÇMEYECEK



Yılın ilk sekiz ayında yaklaşık yüzde 50 büyüyen otomotiv sektörü, ikinci yarıyı için ise tedirgin. Otomotiv pazarı, 2015 yılının ilk yedi ayında özellikle de baz etkisiyle gerçekleşen satışlardaki artış sayesinde seneyi olumlu kapatacak olsa da, siyasi ve uluslararası gelişmeler, son çeyrekte, ilk yedi aylık performansı aratacak. İlk yedi ayı beklentilerin üzerinde

bir seviyeye kapatan otomotiv sektörü, son çeyrekte belirsizliklerle boğuşacak. ABD Merkez Bankası'nın Eylül veya Aralık ayında faizlerde artırıma gitmesi beklentisi, özellikle gelişmekte olan piyasaları ister istemez olumsuz etkileyecek. Öte yandan, iç siyasette yüksek olasılıkla erken seçim sürecine girilmesi de, belirsizliklere bir yenisini ekleyecek. Türkiye otomotiv pazarının, konjonktürel belirsizliklere karşın belli avantajları da bulunuyor. Bin kişiye düşen otomobil sayısında 170'ler seviyesinde yer alan Türkiye otomotiv pazarı, yaş ortalamasının 30'un altında olması ve otomobilin hâlâ bir stat ve keyif aracı olarak görülmesi gibi nedenler de eklenince, henüz doygunluk noktasına gelmemiş bulunuyor. Avrupa ülkeleriyle kıyaslandığında bu doygunluk seviyesine gelebilmek için önünde uzun bir yol olan Türkiye'de, her ne kadar toplu taşıma araçlarına yapılan yatırımlar artış gösterse de, otomobil satışlarındaki artışın kısa ve orta vadede aynı hızda sürmesi bekleniyor.

# DİTAŞ - ASG İŞBİRLİĞİ HIZ KAZANDI

**OTOMOTİV YAN SANAYİ SEKTÖRÜNÜN LİDER ŞİRKETİ DİTAŞ, DENEYİMİNİ VE GÜCÜNÜ ASG OTOMOTİV İLE İŞBİRLİĞİNE GİDEREK BÜYÜTTÜ. ASG OTOMOTİV YÖNETİM KURULU BAŞKANI ERDOĞAN KESMEN, DİTAŞ GİBİ YÜKSEK ÜRETİM POTANSİYELİNE VE KAPASİTESİNE SAHİP BİR KURUMLA ÇALIŞMAKTAN ÇOK MUTLU OLDUKLARINI BELİRTİRKEN, YIL SONUNA KADAR PİYASAYI DOMİNE EDECEK YENİ GELİŞMELERİN OLACAĞININ MÜJDESİNİ VERDİ.**

Yirmi yılı aşan tecrübesiyle, yan sanayi sektörünün en büyük tedarikçi firmalarının başında gelen ASG Otomotiv, 1995 yılında İzmir'de kurulmasının ardından 2001 yılında İstanbul'a taşındı. YEDPA'da kendi mülkünde faaliyetlerine başlayan ASG Otomotiv (Anadolu Satış Grubu), 10 ortakla başladıkları yolculuğu 6 ortakla sürdürüyor. Piyasanın en büyük 20 üretici firması başta olmak üzere yüzün üzerinde firmanın bayiliğini elinde bulunduran ASG, yakın dönemde yurtdışı bağlantılarıyla ihracata da yönelmeyi planlıyor. Piyasadaki en iyi markaların dağıtımını yapan ASG Otomotiv ve ortakları koordineli şekilde, belirli bir disiplin içinde ve birbirlerine zarar vermeden, en yüksek verimle çalışarak piyasada rekabet ediyor. Ortaklarının tamamen ASG Otomotiv'den aldıkları mamullerle iş yapmadığını, bunun sadece mamullerin dörtte birini oluşturduğunu söyleyen ASG Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Erdoğan Kesmen, "Ortaklarımız, mamullerin dörtte üçünü ise, kendi bilgi ve tecrübelerini ortaya koyarak, ithalat ve imalatıyla yan sanayicilerden temin ederek gerçekleştiriyor ve havuzda birikim sağlıyorlar" dedi. ASG Otomotiv Genel Müdürü Cengiz Şenyurt ise, "Alt şirketlerimizden yurtdışı bağlantı kurmaları en büyük beklentimiz. Bununla ilgili ortak çalışmalar yürütüyoruz ve görüşme aşamasındayız" dedi.

## **2015 yılı beklentilerimizin üzerinde**

Birçok şirket için olumlu geçen 2014 yılının kendileri için de oldukça iyi geçtiğini söyleyen Kesmen, hedeflerinin tamamına ulaştıklarını ve beklentilerin aksine 2015 yılının, 2014'ten daha



**Erdoğan KESMEN**  
ASG Otomotiv  
Yönetim Kurulu Başkanı

iyi geçtiğini ifade etti. Bu noktada, ortaklarıyla birlikte büyük bir özveri gösterdiklerini belirten Kesmen, bu başarıda ASG Otomotiv'in tüm Türkiye'ye yayılmış olan dağıtım ağına da önemli katkısı olduğunu altını çizdi. Son olarak, ortaklarına ve dağıtım kanallarına Adana'yı da eklemek üzere olduklarını belirten Kesmen, Akgünler Otomotiv ile de yeni bir ortaklığa başlayacaklarının müjdesini verdi. Ankara, Antalya, İstanbul, İzmir ve Adana'daki ortaklarıyla, bir mamulün ülke çapında daha çabuk ve güvenli şekilde transferini gerçekleştirebildiklerini söyleyen Kesmen, bu sayede, üreticiler tarafından devamlı aranan bir firma olduklarını ifade etti. Her sene istikrarlı olarak yüzde 15-20 seviyelerinde büyüdüklerini belirten Kesmen, çok hızlı büyümenin ise şirket planlarında yer olmadığını vurguladı.

## **Değişime ayak uydurduk**

Otomotiv sektörünün, özel olarak ise otomotiv yan sanayinin son 3-4 yıllık dönemde önemli derecede değişime uğradığını ifade eden Kesmen, ticaret yapış şekilleri noktasında bu değişime ayak uydurabildiklerinin ve bu sayede, ayakta kalan büyük dağıtıcı firmaların başında geldiklerini söyledi. Oyuncuların sayısındaki azalmayla birlikte üzerlerine binen yükün farkında olduklarının altını çizen Kesmen, bu durumun uzun vadede önemli ölçüde pozitif geri dönüşünün olacağı görüşünde.

# RÖPORTAJ

İlk zamanlarda sektörün sadece TOFAŞ ve Renault üzerine çalıştığını ancak süreç içerisinde diğer araçlara da yönelmek zorunda kaldıklarını belirten Kesmen, ASG Otomotiv olarak bu rekabetin altından başarıyla kalktıklarını ifade etti. Değişen iş yapış şekilleriyle artık bir malın piyasada bulunma olasılığının eskiye nazaran çok daha mümkün olduğunu belirten Kesmen, üretimin az tüketimin ise fazla olduğunu ve bu nedenle de rekabetin çok çetin şekilde yaşandığını söyledi. Öte yandan, ASG Otomotiv Genel Müdürü Cengiz Şenyurt da, satışlarının yüzde 75'ini bilgisayar sistemiyle, yüzde 25'ini ise pazarlamacı sistemiyle gerçekleştirdiklerini ve bu adaptasyonla ayakta kalan nadir firmalardan biri olarak ASG'nin kısa yerine daha çok orta ve uzun vadeli planlar yaptığını belirtti. Şenyurt, yapacakları yatırımlarla hedeflerine daha kolay ulaşacaklarına inandıklarını da sözlerine ekledi.

## **DİTAŞ'ın gücünü ortaya çıkarıyoruz**

DİTAŞ'ın, kalitesi, sağladığı güvence, üretim kapasitesi ve yapabileceklerinin sınırı olmaması bakımından çalıştıkları en değerli şirketlerin başında geldiğini ifade eden Kesmen, uzun zamandır birlikte çalıştıklarını ancak bu işbirliğinin 2015 yılında epey hız kazandığını söyledi. DİTAŞ ile birbirlerini çok iyi anladıklarını ve çok iyi bir uyum yakaladıklarını altını çizen Kesmen, şimdiden büyük başarıları imza attıklarını ve bunu sürdüreceklerini belirtti. DİTAŞ'ın bir OEM markası olarak büyük avantajlara sahip olduğunun bilincinde olduklarını söyleyen Kesmen, "Biz, DİTAŞ'ın sahip olduğu bu yüksek güç ve potansiyel avantajlarını ortaya çıkarmak için çaba sarf ediyoruz. Bu sayede, iletişim periyodumuzu ve niteliğini daha da yukarılara çekerek hızlı reaksiyon almamız mümkün olacak" dedi. DİTAŞ'ın Niğde'de yer alan fabrikalarını bizzat yerinde gezdiğini söyleyen Kesmen, gördüklerinden çok etkilendiğini ve ilerisi için büyük umutlarla hemen işe koyulduklarını belirtti. DİTAŞ-ASG işbirliği ile kendilerine birçok olanaklar sağladığını belirten Kesmen, "Uzun yıllara dayanan tanışıklığımızla üç ay gibi kısa bir sürede hedeflerimize varmak adına açıklarımızı kapatmış bulunuyoruz" dedi.

## **Önceliğimiz DİTAŞ**

Arzu ettikleri buffer seviyesine ulaştıklarında sürecin daha hızlı ilerleyeceğini ifade eden Kesmen, "Tüm mallar geldiği gibi perakendeciye kadar iniyor. Biz istiyoruz ki, distribütör olarak bizde de stok bulunsun ve ön stokumuz sayesinde de yeşile dö-



**DİTAŞ-ASG İŞBİRLİĞİ KAPSAMINDA DİTAŞ'IN İÇ PAZARDAKİ BİLİNLİĞİNİ ARTIRMAK AMACIYLA ANKARA, ANTALYA, DİYARBAKIR VE ŞANLIURFA'DA İFTAR YEMEKLERİ DÜZENLENDİ. 10 GÜN SÜREN ETKİNLİKLERE YOĞUN VE ÜST DÜZEY BİR KATILIM GERÇEKLEŞTİ.**

nerek, müşteri talep ettiği anda önceliğimiz daima DİTAŞ olsun. Bunun üzerinde yoğun şekilde çalışıyoruz ve kısa sürede bunu da başaracağımıza inanıyorum" şeklinde konuştu. Piyasanın fazlasıyla ürüne ihtiyacı olduğunu tekrarlayan Kesmen, uyguladıkları sabit fiyat uygulamasının da katkısıyla yakın zamanda DİTAŞ ürünlerinin tüm raflarda yerini alacağını söyledi. Fiyat istikrarının piyasada pek bulunmayan bir şey olduğunu vurgulayan Kesmen, bu sayede, binek ve hafif ticari araçlarda kaldıraç etkisi yaratacakları konusunda iddialı olduklarını söyledi.

## **Binek ve hafif ticaride kaldıraç etkisi**

DİTAŞ'ın en önemli artlarından birinin de geniş ürün çeşitliliği olduğunun altını çizen Kesmen şöyle konuştu: "Hem DİTAŞ hem biz, DİTAŞ'ın ürün yelpazesinin piyasayı beslemek noktasında ne denli güçlü olduğunun ayırında değildik. Çünkü DİTAŞ'ın odağı şu ana kadar çoğunlukla ağır vasıtaydı. Ancak, binek ve hafif ticari araçlarda da, işbirliğimiz ile bir kaldıraç görevi üstlenmiş olduk ve bundan çok memnunuz." Sağladıkları uyum ve işbirliğiyle her iki tarafın da, geniş ürün çeşitliliği, bu çeşitliliğe yönelik talep ve bu çeşitliliğin piyasayı domine edecek kapasitede olmasıyla ilgili bilgilendiklerini ve çalışmalarını bu yolda sürdürdüklerini ifade eden Kesmen, "Bu dönemde, ürün referansları bazında yüzde 35'lik bir artış yakaladık. Bu durmayan bir süreç. Sürekli artırmak ve üzerine koymak gerekiyor. Biz, o noktada devreye giriyor ve DİTAŞ'ı açıkçası zorluyoruz; DİTAŞ'ın da olumlu sonuçlar getirecek bu zorlamalarımızdan memnun olduğumu zannediyorum" dedi.



**DİREKSİYON VE SÜSPANSİYON**  
SİSTEMİ PARÇALARINDA DÜNYA MARKASI

**%800**

Türkiye'de Ticari Araç  
İmalatçılarının Rot Talebinin  
**%80'ini, Karşılıyoruz.**



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



# SAHADA



## SAHA ZİYARETLERİMİZ SON HIZ DEVAM EDİYOR

Saha ziyaretlerini hız kesmeden sürdüren DİTAŞ, hedef pazarlarına paralel olarak Türkiye'nin dört bir yanındaki oto sanayi sitelerinde ve yedek parça noktalarında esnafla bir araya geliyor. Yedek parçacılar, tamirhaneler ve servislere gerçekleştirilen bu ziyaretlerde DİTAŞ'ın yetkin personeli, entegre tesislerde üretimi gerçekleştirilen ürünleri hakkında ustalarla bire bir görüşmeler yaparak onları bilgilendiriyor, görüş ve önerilerini alıyor. Bu işbirliğine son derece önem veren DİTAŞ, ağır vasıttan diğer araç gruplarına toptancı ve ara toptancılarla satış başta olmak üzere tüm iletişim kanallarını bir uçtan bir uca yönetiyor. DİTAŞ, saha ekibi ile birlikte izlediği stratejiye uyumlu tüm alanlara ziyaretler gerçekleştirerek, yedek parça piyasasında aktif olarak varlığını sürdürmeye ve etkinliğini artırmaya devam ediyor.



# DİTAŞ, ÇİN'DE DAHA REKABETÇİ OLACAK

OTOMOTİV YAN SANAYİNİN LİDER FİRMASI DİTAŞ, ŞANGHAY OFİSİ İLE ASYA-PASİFİK BÖLGESİ'NDE SÖZ SAHİBİ OLMAK İSTİYOR. DİTAŞ ASYA-PASİFİK BÖLGESİ'NDEN SORUMLU SATIŞ UZMANI YANG XIULİN, ORTA VADEDE YATIRIMLARINI ARTIRACAKLARINI İFADE EDERKEN, DİTAŞ'IN YAKIN ZAMANDA, BAŞTA ÇİN OLMAK ÜZERE, HİNDİSTAN VE KORE'DE DE ADINDAN SÖZ ETTİREN BİR MARKA HALİNE GELECEĞİNİ SÖYLEDİ.

Otomotiv yan sanayi sektörünün lider şirketlerinden DİTAŞ, yurtiçinde olduğu kadar yurtdışında da marka bilinirliğini artırmayı sürdürüyor. Başta uluslararası fuarlara katılım olmak üzere birçok organizasyon ile sesini tüm dünyaya duyurmayı hedefleyen DİTAŞ, ABD ve Rusya gibi ülkelerin yanı sıra Çin'deki ofisiyle de, dünya ekonomisini son yıllarda şekillendiren Asya-Pasifik Bölgesi'nde de faaliyetlerini sürdürüyor. Satış ve iş geliştirme faaliyetleri başta olmak üzere yeni müşterilerle işbirlikleri kurulması ve yeni stratejiler belirlenmesi çerçevesinde çalışmalarına devam eden DİTAŞ Asya-Pasifik Bölgesi'nden Sorumlu Satış Uzmanı Yang Xiulin, orta ve uzun vadede pazar paylarını artıracaklarını ve yatırımlarını yerel bir şirket olarak sürdüreceklerini ifade ediyor. Kısa vadede edinecekleri yeni müşterilerle DİTAŞ markasının bilinirliğini bölgede yaymak istediklerini söyleyen XIULİN, Çin dışında Hindistan ve Kore'nin de hedef pazarları arasında olduğunu belirtiyor.

## Yeni pazarlar, yeni fırsatlar

DİTAŞ Asya-Pasifik Bölgesi'nden Sorumlu Satış Uzmanı Yang Xiulin, DİTAŞ Şanghay olarak DİTAŞ adına satış ve iş geliştirme faaliyetleri yürütüyor. Asya-Pasifik Bölgesi odaklı olmak üzere, yeni iş ve müşterilerin bulunması noktasında gerekli bilgileri toplayarak DİTAŞ'ın genel stratejileri doğrultusunda, gerekirse de bu planların bölgeye dair kısmıyla ilgili revizeler yapılmasına destek olan Xiulin, yoğun çalışmalarıyla amaçlarının DİTAŞ'ın, başta Çin olmak üzere Hindistan ve Kore'yi de kapsayan Asya-Pasifik Bölgesi'ndeki etkinliğini yeni iş ortaklıkları bularak ve yeni



**Yang XIULİN**  
DİTAŞ Asya-Pasifik Bölgesi  
Satış Uzmanı

pazarlar açarak artırmak olduğunu söylüyor. Xiulin, sözlerini şöyle sürdürüyor: "DİTAŞ Şanghay Birimi olarak, DİTAŞ adına kâr marjı yaratabilecek potansiyel projeleri bulma noktasında çalışmalar yürütüyorum. Şu an, Asya-Pasifik Bölgesi içinde yer alan ülkelerden Çin'de 5, Hindistan'da 2, Kore'de 1 ve Avustralya'da 1 adet olmak üzere yatırım yapılabilecek toplam dokuz adet proje üzerinde çalışmaktayım. Bunun dışında, Hindistan, Güneydoğu Asya ve Hong Kong'a DİTAŞ olarak satış gerçekleştiriyorum. Elbette, satışların dışında, DİTAŞ markasının uluslararası bilinirliğini ve görünürlüğünü artırmaya yönelik yürüttüğüm bir dizi görüşme de şirketimizin prestiji adına ajandamda yer alan önemli işlerin başında geliyor. Bu bağlamda, DİTAŞ'ın ürün yelpazesini genişletmeye gayret ediyorum. Tabii tüm bunlar sayesinde, nihai hedefimiz olarak, küresel pazarda DİTAŞ'ı daha güçlü ve daha profesyonel bir yapıya kavuşturmak adına bölgede DİTAŞ'ın ürün yelpazesini de genişletmeye gayret ediyorum."

## Avantajlarımızın farkındayız

Xiulin, DİTAŞ olarak, böylesine büyük bir pazarda yer almalarının kendilerine önemli avantajlar sağladığı görüşünde. Özellikle potansiyel müşterilere ulaşmak açısından büyük kolaylıklara sahip olduklarını söyleyen Xiulin, "Bu durum özellikle Çin pazarı için daha da geçerli. DİTAŞ Şanghay Birimi olarak DİTAŞ Türkiye adına, Çin'de yer alan bütün ağır iş makineleri üreticilerini ziyaret ettik. Bunu Türkiye'den gerçekleştirmek elbette çok zor olurdu. Ayrıca, burada bulunarak, potansiyel müşterilerimizin de bize kolaylıkla ulaşmalarını ve yeni iş ortaklıkları kurmalarını sağlamış oluyoruz" diyor. Müşterilerle gerçekleştirdikleri görüşme ve pazarlıklarda da bölgede bulunmalarının kendilerine büyük kolay-



# ASYA-PASİFİK

lıklar ve avantajlar sağladığını belirten Xiulin, daha kolay iletişim kurarak daha hızlı geri dönüşler aldıklarını ve müşterilerine daha hızlı ve sorunsuz hizmet verebildiklerini ifade ediyor.

## Hedeflerimiz büyük

Özellikle tüm dünya ekonomisine yön veren bir coğrafyada yeni ve farklı koşullara uyumlu, esnek stratejiler belirlemezseniz piyasada tutunmanın imkansız olacağını söyleyen Xiulin, sürdürülebilir bir büyümeyi mümkün kılmak için Asya-Pasifik Bölgesi'ne yönelik kısa, orta ve uzun vadeli hedefler belirlediklerini ifade ediyor. DİTAŞ Şanghay Birimi olarak bu hedefler doğrultusunda çalışmalarını DİTAŞ Türkiye ile koordineli şekilde sürdürdüklerini söyleyen Xiulin, hedeflerini şöyle sıralıyor: "Bir ila üç yıllık bir zaman diliminde gerçekleştirmeyi planladığımız kısa vadeli hedeflerimizi dört ana başlıkta toplayabiliriz. Bunların başında satış sonrası ürün ve hizmetler pazarı ve segmentinde ürün satışlarımızı artırmak geliyor. Bunun dışında, otomotiv sektörünün büyük markalarının gözünde DİTAŞ markasının bilinirliğini artırmak ve onlara üretim potansiyelleri noktasında destek vermek amacıyla görüşmeler yürütmeyi amaçlıyoruz. Halihazırda tüm bu hedeflerin devam eden süreçler olduğunu da belirtmek isterim. Bunun yanında, bu bölgede, yani Asya-Pasifik Bölgesi'nde, pazar, pazardaki oyuncular, rakiplerimiz ve DİTAŞ'ın pazardaki yeri ile ilgili know-how'a sahip olmak için çalışmalarımızı aksatmadan sürdürüyoruz. Bu bilgiler elbette yeni stratejiler belirlemek noktasında bizlere çok büyük faydalar sağlıyor ve sağlayacak. Son olarak, kısa vadede, piyasadaki rekabet gücümüzü ve pazar payımızı artırmak amacıyla işbirliği içine gireceğimiz potansiyel yeni ortak arayışımız da sürüyor."

## DİTAŞ markasının bilinirliğini artırmayı hedefliyoruz

Orta vadeli hedeflerinden de söz eden Xiulin, üç ila beş yıllık süreçte bölgede yer alan OEM şirketlerine daha yüksek kapasitelerde mal tedarik etmek istediklerini belirtiyor. Xiulin'e göre, DİTAŞ, bu hedefine ulaşmak bakımında önemli avantajlara sahip bulunuyor. Xiulin, bu avantajları ve orta vadeli hedeflerini şöyle

açıklıyor: "Orta vadeli planlarımız içerisinde öncelikli olarak, bölgede faaliyet gösteren yedek parça imalatçısı ana üretici OEM şirketlerine daha yüksek kapasitelerde mal tedarik etmek ve bu sayede işbirliği içinde olduğumuz şirketlerin sayısını artırmak istiyoruz, ki bilindiği gibi DİTAŞ olarak biz de bir OEM firması olduğumuz için bu süreçlerin hiç yabancı değil. Bunun yanında, orta vadeli hedeflerimiz arasında, üretim ağıımızı ve kapasitemizi güçlendirmek ve yerel üreticiler gibi faaliyet gösterebilmek için Çin ya da Hindistan'da bir fabrika kurmayı planlamaktayız. Bu sayede, müşterilerimiz için daha yüksek kapasitede üretim yapabilecek ve üretimimizi yerelleştirebileceğiz. Bu da bize, pazardaki payımızı artırmanın ve daha rekabetçi olmanın yanı sıra, daha çok müşteriye dokunmak gibi önemli avantajlar da sağlayacak." Uzun vadeli planlarından da söz eden Xiulin, şöyle devam ediyor: "5-10 yıllık uzun bir dönemi kapsayan bu süreçte, Asya Pasifik Bölgesi'nde pazar payımızı artırmayı ve pazarın en büyük ilk 10 şirketinden biri olarak DİTAŞ markasının bilinirliğini ve değerini, özellikle Çin pazarında geri dönüşsüz şekilde yerleştirmeyi amaçlıyoruz."

## Çin otomotiv endüstrisi beklentilerin altında kaldı

Çin ekonomisi ve otomotiv endüstrisini de değerlendiren Xiulin, global piyasalarda yaşanan kırılma ve gerilemenin Çin başta olmak üzere birçok Asya-Pasifik Bölgesi ülke ekonomilerini ve otomotiv endüstrilerini olumsuz etkilediğini belirtiyor. Dünyanın en büyük ekonomilerinden ve en büyük pazarlarından biri olan Çin'de bulunmanın DİTAŞ olarak kendilerine büyük avantajlar sağlasa da, birtakım zorlukları da beraberinde getirdiğini belirten Xiulin, bu zorlukların başında hâlâ üretici konumunda bulunmalarının geldiğini ifade ediyor. Xiulin, şunları söylüyor: "Bu eksikliğimiz, OEM firmalarını, bizi tercih etmeleri noktasında ikna etmekte zorlanmamıza neden oluyor. Müşterimiz firmalar, birimlerimizin yerleşmesi talebinde bulunuyorlar. Bu sayede yerel pazardaki tedarikçi partnerleriyle işbirliklerinde riskleri en aza indirmek ve hızlı reaksiyon vermek amacıyla kontrol ve yönetim süreçlerini ilk elden yürütebilmek istiyorlar." Zorluklara rağmen DİTAŞ Şanghay Birimi olarak kendilerinden emin olduklarının altını çizen Xiulin, gelecek projeksiyonunu ise şu şekilde çiziyor: "Bu noktalarda bazı sıkıntılar yaşasak da, orta ve uzun vadede gerçekleştireceğimiz yenilik ve yatırımlarla DİTAŞ olarak bu sorunların da üstesinden geleceğimize ve pazarda daha güçlü ve belirleyici bir aktör olacağımıza inanıcımız tam."

## Çin Otomotiv Endüstrisi (Birim: 10.000)

	Binek	Değişim %	Ticari	Değişim %	Toplam	Değişim %
2014	1992	10,2 ↑	380	5,7 ↓	2372	7,3 ↑
2015 (Beklenti)	2125	8	388	2,4 ↑	2583	8 ↑
2015 (7 ay)	1162.9	4 ↑	198.37	14,62 ↓	1361.27	0,8 ↑

Kaynak: Çin Otomotiv Endüstrisi Raporu

## ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİYLE YAN SANAYİNİN LİDERİ

Yıllık 4,5 milyon adetlik üretim kapasitesi ile Türkiye'nin en büyük OE üreticisi olan DİTAŞ, 30 yılı aşkın başarılı geçmişi ve deneyimiyle direksiyon ve süspansiyon parçaları üretiminde yurtiçine olduğu kadar yurtdışı araç üreticisi firmalara da yüksek kaliteli orijinal araç altyapı parçası ürünleri sağlıyor. Geniş ürün yelpazesiyle DİTAŞ, Türkiye'nin en büyük araç üreticilerinin "A" sınıfı tedarikçisi konumunda bulunuyor. Direksiyon ve süspansiyon parçalarında bir dünya markası olan DİTAŞ, Türkiye'deki ticari araç imalatçıların rot talebinin yüzde 80'ini karşılıyor.

### PİTMAN KOLU



Pitman kolu paralel olarak dönen araç tekerleklerini salıncak kollarına bağlayan konvansiyonel tip süspansiyon sistemlerinde kullanılmaktadır. Pitman kolunun bağlandığı süspansiyon ve direksiyon sistemleri bütün arkadan çekişli ve hafif ticari araçlarda kullanılmaktadır. Pitman kolu eğimli bir koldan oluşmaktadır. Direksiyon dişlisini ve vidalı mafsalı ile oturduğu yuvayı birbirine bağlar. Vidalı mafsal ve oturduğu alt yatak koruyucu tozluk lastik ile üzeri örtülmüştür. Koruyucu tozluk lastik vida dışı açılmış yataklı mafsal ve oturduğu yuvaya girer girmesini önler. Yataklı mafsalın üst kısmı direksiyon bağlantısındaki denge koluna bağlanır. Direksiyon dişlisindeki şaft direksiyondan gelen dönme hareketi doğrultusunda döner. Pitman kolu direksiyon dişlisine bağlanır ve bir levye görevi görür. Direksiyon dişlisinden gelen tork, direksiyon hareketinin tekerleklere iletilmesi için mekanik kuvvete dönüştürülür.

### ROT KOLU



Rot kolu, iki rot başını birbirine bağlayan uzun bir çubuktan oluşur. Ticari araçlarda direksiyon bağlantısının komple araçta birlikte sağa veya sola yürütülmesini sağlar.

### İTİCİ ROTİL



İtici rotül, direksiyon dişlisi ile teker dingili aksamının bağlantısı için kullanılır. Direksiyondan aldığı hareketi tekerin bağlı bulunduğu mafsalından dönmesi için rot başına iletir.

### İDLER KOLU



İdler kolu, paralel olarak hareket eden araç tekerleklerini şasiye bağlayan konvansiyonel tip süspansiyon sistemlerinde kullanılır. İdler kolunun bağlandığı süspansiyon ve direksiyon sistemleri bütün arkadan çekişli ve hafif ticari araçlarda kullanılmaktadır. Esas olarak idler kolu direksiyon bağlantısına destek yapmak için merkezleme yapar. İdler kolunun üzerinde brakete ve bir kol bulunur. Kol direksiyon bağlantısı için denge çubuğuna irtibatlıdır. Bazı araçlarda iki adet idler kolu bulunur. İdler kolu tekerin direksiyon bağlantısını desteklemek için pitman koluna bağlantılıdır. Direksiyon dişlisinden gelen hareket yönünde dönerek çalışır.

# ÜRÜNLER

## SALINCAK KOLU



Salıncak kolu, tekerin kaster ve kamber açısını sağlaması için pitman kolu (teker dingili) ile aracın şasesi arasında bağlantı oluşturur. Pitman kolu (teker dingili) iki parçadan meydana gelen üst ve alt salıncak kolu ile desteklenir. Salıncak kolunun teker dingiline bağlantısı için rotül kullanılması gerekir.

## ROTİL



Rotül, bütün süspansiyon sistemini birbirine bağlayan hareketli bir bağlantıdır. Böylece yolun durumuna bağlı olarak tekerin dönmesine izin verir. Rotül, üst ve alt salıncak kolunun pitman koluna bağlantısı için kullanılır. Böylece tekerin dikey eksen etrafında dönerek yönlendirmesini sağlar. Eğer tozluksa lastik yırtılırsa rotülün yenisiyle değiştirilmesi gerekir.

## V ÇEKİ KOLU



Çeki kolu, ile aynı özelliklere sahiptir. Taşıtın hareket etmesi sonucu yoldaki zeminin formuna bağlı olarak tekerleklerde oluşan kontrolsüz hareketler aks gövdesine taşınır. Oluşan bu kontrolsüz hareketler ve titreşimlerin bir kısmı tekerleklerde sönümlenirken, büyük kısmı aksa iletilmektedir. Aks ile taşıt gövdesi arasında rijit olarak bağlanan süspansiyon sistemi ile v-çeki kolu istenmeyen bu kontrolsüz hareketleri yolcunun ergonomik yapısını bozmayacak şekilde taşıt gövdesinde genişliği düşük kontrollü ve limitli salınım hareketlerine dönüştürmektedir. Aynı zamanda taşıta çekiş gücünü veren motorun ürettiği döndürme kuvveti, aktarma organları yardımıyla tekerlekler iletilir. V-çeki kolunun, çeki kolundan farkı, çeki koluna göre teknolojik açıdan daha gelişmiş olması ve tek mafsala bağlı olmasıdır.

## ÇEKİ KOLU



Çeki kolu; ağır ticari araçlarda aks şasesine bağlamak için kullanılan bağlantı elemanıdır. Taşıtın hareket etmesi sonucu yoldaki zeminin formuna bağlı olarak tekerleklerde oluşan kontrolsüz hareketler aks gövdesine taşınır. Oluşan bu kontrolsüz hareketler ve titreşimlerin bir kısmı tekerleklerde sönümlenirken, büyük kısmı aksa iletilmektedir. Aks ile taşıt gövdesi arasında rijit olarak bağlanan süspansiyon sistemi ile çeki kolu istenmeyen bu kontrolsüz hareketleri yolcunun ergonomik yapısını bozmayacak şekilde taşıt gövdesinde genişliği düşük kontrollü ve limitli salınım hareketlerine dönüştürmektedir. Aynı zamanda taşıta çekiş gücünü veren motorun ürettiği döndürme kuvveti, aktarma organları yardımıyla tekerlekler iletilir. Taşıtın viraj dönmesi sırasında oluşan yan kuvvetler, süspansiyon sistemi ve çeki kolu üzerinden bağlı olduğu taşıt gövdesine iletilir.

## STABİLİZÖR ROT KOLU



Stabilizör rot kolu, yolcular için rahat bir sürüş sağlar. Stabilizör rot kolu araç gövdesinin aşağı yukarı ve sağa sola yalpalanmasını kontrol eder. Dizayna bağlı olarak stabilizör rot kolunun bir ucu denge çubuğuna diğer ucu salıncak koluna veya aracın gövdesine veya helezon yayına bağlanır.

## ROT BAŞI



Direksiyon rot kolunu eğri boyuna bağlar. Konvansiyonel tip süspansiyon sistemlerinde eğri boyunun rotül etrafında dönmelerini sağlar. MacPherson süspansiyon sistemlerinde ise rotilin yerini rot başı almaktadır. Rot başı mafsala ve gövdeden oluşmaktadır. Direksiyon rot kolundan gelen hareketi eğri boyuna iletir. Böylece oluşan aks kuvveti neticesinde teker yol eksenine dik olarak döner. Rot başının dış gövdesi ayarlanabilmektedir. Böylece rot başının boyu değiştirilerek montaj esnasında ayarlanabilir olmaktadır.



FUAR

# DİTAS FUAR KATILIMLARINA DEVAM EDİYOR

## Automechanika Dubai



Automechanika Dubai Fuarı, 2-4 Haziran 2015 tarihleri arasında Automechanika Dubai Uluslararası Kongre ve Fuar Merkezi'nde 13'üncü kez düzenlendi. 59 ülkeden bin 889 firmayı, 130'dan fazla ülkeden gelen 30 bin ziyaretçi ile bu- luşturan fuar, Avrupadaki otomotiv en- düstrisinin ulaştığı teknoloji seviyesinin paylaşılmasına olanak sağladı. Hol 6, 418 numaralı standta ürünlerini sergileyen DİTAS, başarıyla geçen fuar süresi bo- yunca ziyaretçileriyle verimli görüşmeler gerçekleştirdi. Automechanika Dubai Fuarı, 2016 yılında 8-10 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirilecek.

## Automechanica Moscow

MIMS Automechanica Moscow Fuarı, 24-27 Ağustos 2015 tarihleri arasında MIMS Automechanica Moscow Expocenter'da 5'inci kez düzenlendi. Altı ülkeden bin 107 firma Türkiye'den ise 64 firma fuara katılım gerçekleştirerek ürünlerini sergiledi. Pavillion 2.2 C255 numaralı standda ürünlerini sergileyen DİTAS, fuar süresi boyunca ağırladığı ziyaretçileriyle hem mevcut hem yeni iş olanakları üzerine verimli görüşmeler gerçekleştirirken, DİTAS markasının tüm dünyada bilinirliğini her geçen gün arttığını görmekten dolayı fuardan son derece memnun ayrıldı. DİTAS'ın katılmayı sürdüreceği MIMS Automechanica Moscow Fuarı 2016 yılında da gerçekleştirilecek.



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...



BİZİ  
TAKİP EDİN

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  
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



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

