



## DİRİNLER Makina San. ve Tic.A.Ş.

www.dirinler.com.tr

Dirinler, 1952 yılında Cemal Dirin tarafından kurulmuş. Başlangıçta, marangoz makineleri imalatıyla başlayan Dirinler, daha sonra bu üretimi bırakarak eksantrik pres imalatına başlamış. 1960'lı yıllarda, eksantrik pres imalatı konusunda Türkiye'nin önde gelen kuruluşları arasına giren Dirinler'in kurucusu Cemal Bey Dirinler'i ilk kurduğunda, imalat sırasında aşırı yük nedeniyle pres gövdesi dökümünde problem olduğunu tespit etmiş; bu problemin çözümü için pres gövdesi imalatında yenilik arayışına girmiş ve döküm malzemelerinde yaşanan kalite sorununu çözmek üzere 1974 yılında kendi dökümhanelerini kurmaya karar vermiş. Firma 1980'li yıllarda ihracata yönelmiş. 1990'lı yılların başında, şu anda buldukları Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 12.000 metrekairelik kapalı alana sahip olan fabrikalarına geçmişler. 2000'li yıllarda hava kompresörü üreten MAKSAS'ı satın almışlar ve CNC imalatına da başlamışlar. Günümüzde, Dirinler Makine, ikinci kuşak olan Mustafa Dirin'in Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı sürdürdüğü ve 3. kuşaktan Dirinler'in de çalıştığı, kurumsal kimliğini kazanmış bir aile firması.

### Türk sanayicisinin, mühendisinin, işçisinin dünya ile rekabet gücü

Dirinler, küresel pazarda rekabet etmeyi birincil hedef olarak belirlemiş. Dirinler Makine'nin Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dirin, yurtdışına yapılan ihracatın başarının önemli bir göstergesi olduğunu belirtiyor ve ekliyor; "Her başarı yeni hedeflerin ortaya çıkmasına neden oluyor ve proje ekibini cesaretlendiriyor." Mustafa Dirin, 2009 yılı içinde İsviçre'ye yaptıkları CNC satışını gururla anlatıyor; "Hep en kaliteli ürünler İsviçre'de olur diye biliriz. Biz Türk mühendisinin geliştirip, Türk işçisinin ürettiği CNC kontrollü çift kolonlu işlem merkezini İsviçre'ye sattık. Böylece, kalitemizi İsviçre'liler de tescillemiş oldu. Firma çalışanları üzerinde bu başarımızı yüksek motivasyon sağladı."

- 1952 Dirinler Makina'nın kuruluşu, otomobil yedek parça imalatı ve kovan tamirati
- 1966 İlk vargel makinesi imalatı
- 1974 Döküm malzemelerinde yaşanan kalite sorununun çözümü için döküm konusunda yatırım kararı
- 1991 Çiğli'deki A.O.S.B.'deki yeni fabrikaya geçiş
- 1995 CE belgeli pres imalatı
- 2001 Hava kompresör imalatı konusunda lider olan MAKSAŞ'ın satın alınması
- 2003 İhracat ve ithalat koordinasyonu için serbest bölgede kuruluş, EN ISO 9001-2000 belgesi alınması
- 2004 TTGV ve TEYDEB destekli CNC kontrollü torna tezgahı tasarımı ve imalatı projesi
- 2006 TTGV ve TEYDEB destekli CNC kontrollü, çift kolonlu işlem merkezi projesi
- 2008 Özel amaçlı 3+3 = 6 eksen kontrollü CNC kontrollü freze için Faydalı Model alımı ve imalatı
- 2009 CNC kontrollü çift kolonlu 5 eksenli işlem merkezi üretimi ve İsviçre'ye ilk dış satım, TTGV destekli Kemik Eklemleri Form Pres tasarımı ve imalatı.  
Özel Amaçlı 3+3=6 eksen kontrollü CNC kontrollü freze için PCT müracatı yapıldı ve çalışmalar devam ediyor.



dirinler

Cemal Dirin'in öncelikli hedefi hep Türkiye'de daha fazla istihdam yaratmak olmuş. Mustafa Dirin, şirket kurucusunun bu hedefine çalışanları da nasıl ortak ettiğini şöyle anlatıyor; "Babam bir gün geldi ve daha fazla çalışmanız lazım dedi. Biz zaten çok çalışıyorduk neden kızdığına anlam veremedim. Sonra bu durum bir-iki kez daha tekrarlandı. En sonunda dayanamadım babama, zaten çok çalışıyoruz neden bizi zorluyorsun, dedim. Şu cevap üzerine söyleyecek birşeyimiz kalmadı; "Ben buradaki işçi için üzülüyorum, iyi kötü akşam evine eklemek götürebiliyor. Fakat işsiz o kadar çok insan var ki ben onlar için üzülüyorum, onun için daha çok çalışıp işsizler için daha fazla iş olanağı yaratmamız lazım"

### Proje fikirleri müşteri temaslarından çıkıyor

Dirinler'de proje fikirlerinin kaynağı üst yönetimin ve şirket çalışanlarının yapmış olduğu müşteri temaslarıyla oluşuyor. Fuar ziyaretleri sırasında pazar eğilimleri ve rakiplerin alternatif tasarımları inceleniyor. Bunun sonucunda, öncelikler belirlenerek, proje hedefleri ve sonuçları değerlendiriliyor. Dirinler Makine'nin Ar-Ge Müdürü Ahmet Ay ar-ge projelerinin ortaya çıkış sürecini şöyle özetliyor; "Müşteri odaklı çalıştığımızdan dolayı, geliştireceğimiz ürünün özellikleri konusunda müşteri belirleyici rol oynuyor. Biz müşteriden gelen talepler doğrultusunda ar-ge çalışmalarımızı detaylandırıyoruz. Ayrıca, yurtdışı fuarlarında sergilediğimiz yeni bir makine, onu gören sanayicide alternatif üretim teknikleri hakkında fikirler verebiliyor ve bu da çalışmalarımızı yönlendiriyor. Ar-ge süreçlerimizde, bu fikirlerden hareketle daha detaylı çalışmalar yapılarak ve gerekli hesaplama teknikleri kullanılarak 3 boyutlu tasarım, analiz ve imal usullerinde yapılan çalışmalarla süreç devam ediyor."

Dirinler, T.C. Sanayi Bakanlığı tarafından desteklenen SAN-TEZ projelerinde üniversitelerle işbirliği de yapıyor. Mustafa Dirin, SAN-TEZ sayesinde üniversitelerin

yürüttüğü projelerin imalat sektöründe pratiğe dö-külmesinin sağlandığını ve bunun sonucunda, ar-ge faaliyetlerindeki bilgi birikiminin yurtiçinde kaldığını vurguluyor.

### Aldığımız ar-ge destekleri prestij sağlıyor

Kuruluşun TTGV, TÜBİTAK, KOSGEB tarafından desteklenmiş birçok projesi bulunuyor. Ahmet AY bu destekler hakkında şunları söylüyor; "Bu desteklerin getirdiği metodoloji sayesinde, projelerin ar-ge boyutu çok daha iyi tanımlanıyor ve gerekçelendiriliyor. Gelen hakemlerin projeyi anlaması ve yorumlamasına kolaylık getirecek bilgi ve detayların verilmesi önem kazanıyor. Ar-ge projesini başarıyla yürütmek ve bu faaliyetlerden edindiğimiz birikimlerden daha ileriki aşamalarda da yararlanmak için ise süreçlerin tanımlanması ve tekrar kullanılabilir ve arşivlenmiş kaynağa dönüştürülmesi gerekiyor. Hazırlanan raporlar ve sunular için yapılan çalışmalar, projeyi tekrar gözden geçirmemize fırsat tanıyor."

Ahmet Bey, başlangıçta zaman alan ve bürokratik işlemler olarak görülen bu faaliyetlerin kuruluşun konusunda daha yetkin hale gelmesinde ve daha ileri ar-ge projelerinin başarılmasında önemli katkılarının olduğunu ekliyor.

### Ar-ge faaliyetleri belirsizliklerin çok olduğu bir süreçtir...

Ahmet Ay, bir şirketin önünde ar-ge yapabileceği birçok konu başlığının bulunduğunu bunların önceliklendirilmesinin kritik önemde olduğunu belirterek, yöneticilerin her aşamada desteklerini sürdürmesi gerekliliğini şöyle vurguluyor; "Kaynakların sınırlı olması nedeniyle projelere öncelik vermek ve zamanında pazara çıkmak gerekiyor. Güncel koşullar ve kaynaklar dikkate alınarak şirkete getirisi en yüksek olan proje devreye alınıyor. Olası müşterilerin bulunması ve beklentileri karşılayabilecek kavramlar geliştirilmesi de önemli bir

ayrındır. Ar-ge faaliyetleri belirsizlikleri de içinde barındıran bir süreçtir. Bu nedenle her ne kadar projenin zamanında ve başarılı olarak tamamlanmasında öncelikli sorumluluk proje ekibine düşüyorsa da, , şirket yönetiminin projeye verdiği desteğin süreç boyunca ve problemler ortaya çıktığında da devam etmesi başarı için vazgeçilmezlerdendir.

Şirketler varolabilmek için, yaptıkları faaliyetlerin sonucunda kazanç elde etmeye mecburdurlar. Bu nedenle, kararlarında isabetli ve projede başarılı olmaları çok büyük önem kazanmaktadır. Bir firmanın ar-ge faaliyetlerindeki bilgi birikimi arttıkça proje planlamasında öngörülen sapmalar azalmakta ve böylece bir sonraki proje daha doğru şekilde planlanabilmektedir.”

## İnovasyon zaman içerisinde gelişme gösteren bir olgudur

Ahmet Ay'a göre "İnovasyon", konu hakimiyeti ve bilgi birikimi yanında, problemin de doğru olarak tanımlanması koşuluna bağlı olarak zaman içerisinde gelişme gösteren bir olgu. Ahmet Ay, firmaların geleceklelerinden emin olabilmeleri için müşteri odaklı çalışmalar gerektiğini belirtiyor. Ayrıca, değişik kaynaklardan gelen bilgiler ve yaşanan müşteri şikayetlerinin çözülmesinin iyileştirme için fırsat olarak değerlendirilmesi gerektiğini vurguluyor.

Dirinler, "inovasyon"u üründe tasarım ile yapılacak iyileştirmelerin yanında, üretim yönetiminin, kalite ve hizmetlerin iyileştirildiği faaliyetler bütünü olarak tanımlıyor. Süreçlerin sistematik olarak güncel teknoloji dikkate alınarak gözden geçirildiği ifade ediliyor. Firmaların inovasyonu kendi iş süreçlerine katmalarını öneren Ahmet Ay, şunları söylüyor; "Rekabet ortamında müşteri tarafından algılanabilen inovasyonlar, firmanın başarılı olmasında; ürünün müşteri tarafından tercih edilmesinde önemli bir ayrıntıdır. Zaman içerisinde yapılan küçük iyileştirmeler, daha radikal iyileştirmelerin de temelini oluşturmaktadır. Atılacak adımlarda, kaynak kullanımında ve tasarımda yapılacak değişikliklerin ürüne değer kattığından emin olunması gerekir. Bu yönde sistematik yaklaşımlar uygulanmalıdır. Bu faaliyetlerin firma tabanında yaygınlaştırılması ve hedef haline getirilmesi başarıyı getirecektir."

