



AFTERMARKET

panorama

FROST & SULLIVAN

SEKTÖREL ARAŞTIRMA RAPORU 2025

TÜRKİYE OTOMOTİV
SATIŞ SONRASI PAZARININ
BUGÜNÜ, TRENDLERİ VE
GELECEĞİ

2025 PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ
10,2 MİLYAR USD

31 YILDIR
BİRLİKTE
GÜÇLÜYÜZ



OSS DERNEĞİ
2026 YILI
OLAĞAN İDARİ VE
MALİ GENEL KURULU
GERÇEKLEŞTİRİLDİ

12



OTOMOTİV
ENDÜSTRİSİ
İHRACATÇILARI
BİRLİĞİ

OİB

20

TÜRK OTOMOTİV
TEDARİK SANAYİSİ
KÜRESEL DÖNÜŞÜMÜN
MERKEZİNDE

Kemal YAZICI
Otomotiv Endüstrisi
İhracatçıları Birliği (OİB)
Yönetim Kurulu Başkanı



FIGIEFA
Automotive Aftermarket Distributors

BAĞIMSIZ SATIŞ
SONRASI
PAZARININ GELECEĞİ,
REKABETİN
KORUNMASINA BAĞLI

Mads ENGBERG
FIGIEFA Başkanı

10



İş seyahatlerinden kültür turlarına, vize işlemlerinden kurumsal ve özel etkinlik organizasyonlarına kadar tüm ihtiyaçlarınızda hem kurumsal hem de bireysel çözümlerimizle, deneyimlerinizi **Venn Tour** ayrıcalığı ile unutulmaz kılıyoruz.



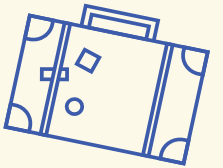
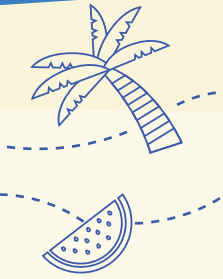
HİZMETLERİMİZ

(7/24)

- > Uçak Bileti
- > Vize Hizmetleri
- > Yurtiçi-Yurtdışı Otel Rezervasyonları
- > Yurtiçi-Yurtdışı Toplantı Organizasyonları
- > Yurtiçi-Yurtdışı Firma Bayi Seyahatleri
- > Ürün Lansmanları ve Fuar Organizasyonları
- > Açılış & Davet Organizasyonları
- > Araç Kiralama
- > Transfer Hizmetleri

NEDEN VENN TOUR?

- > Yenilikçi ve Yaratıcı Seçenekler
- > Hızlı Çözüm Üretme
- > Tecrübeli ve Dinamik Ekip
- > Müşteri Odaklı Yaklaşım
- > Esneklik ve Uyumluluk
- > Uygun Ödeme ve Vade Seçenekleri



+90 212 580 83 66



www.venntour.com



info@venntour.com



Venn Tour Turkey



@venntourtr



Bomonti Business Center, Cumhuriyet Mah. Yeniyol 1 Sk. No: 8 Kat:8, 34380 Şişli-İstanbul



Otomotiv Satış Sonrası Sektörünün Geleceğini Birlikte İnşa Ediyoruz

Değerli Sektör Paydaşlarımız,

OSS Derneği olarak hazırladığımız ikinci dergimizle sizlerle yeniden buluşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu sayımızda yalnızca sektörümüzde yaşanan gelişmeleri değil, aynı zamanda geleceğe yön verecek dönüşümleri de birlikte değerlendiriyoruz.

Bu yıl sektörümüz adına en önemli çalışmalardan biri olan Sektörel Araştırma Raporumuzun 2.sini kamuoyuyla paylaşmanın haklı gururunu yaşadık. Sektörel Araştırmamız yalnızca bugünün fotoğrafını çeken bir çalışma değil, sektörümüzün gelecek vizyonunu ortaya koyan stratejik bir yol haritasıdır. Araştırmamızın ortaya koyduğu sonuçlara göre Türkiye otomotiv satış sonrası pazarı 2023 yılında 8,8 milyar dolar büyüklüğe sahipken, 2025 yılı sonunda 10,2 milyar dolara ulaşmıştır. Önümüzdeki beş yıllık dönemde ise pazarın 2030 yılında 14,4 milyar dolarlık hacme ulaşması beklenmektedir. Bu tablo, sektörümüzün yalnızca bugünün değil, geleceğin de en önemli yatırım alanlarından biri olduğunu açıkça göstermektedir.

Küresel ekonomide büyümenin yavaşladığı, yüksek enflasyon, finansmana erişim güçlükleri ve jeopolitik risklerin tüm dünyayı zorladığı bir dönemde otomotiv satış sonrası sektörü dayanıklılığını bir kez daha kanıtlamıştır. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre, 2026 yılının ilk altı ayında Türkiye otomotiv endüstrisi ihracatı yüzde 4,3 artışla 20,8 milyar dolara ulaşırken, yalnızca tedarik endüstrisi ihracatı 8,1 milyar dolar seviyesine yükselmiştir. Haziran ayında ise tedarik endüstrisi ihracatı geçen yılın aynı ayına göre %18 artışla 1,39 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu veriler, ana sanayide yaşanan dalgalanmalara rağmen otomotiv satış sonrası sektörünün üretim gücünü, ihracat kabiliyetini ve ülke ekonomisine sağladığı stratejik katkısı açıkça ortaya koymaktadır.

Diğer taraftan elektrikli araç dönüşümü artık geleceğin değil, bugünün konusu haline gelmiştir. Türkiye'deki elektrikli araç parkı yarım milyon adede yaklaşırken, bağımsız yenileme pazarı için de yeni bir dönemin kapıları aralanmaktadır. Her ne kadar gerçek anlamda büyük yatırım iştahının yaklaşık 1 milyon araçlık park büyüklüğü ile oluşacağını öngörsek de, bugünden yapılacak hazırlıklar geleceğin sürdürülebilirlik avantajını belirleyecektir. Sektörümüzün bu dönüşümü bugünden yatırım yapması gerektiğine inanıyoruz.

Satış sonrası hizmetlerde dikkat çeken bir diğer gelişme ise zincir servislerin yükselişidir. Garanti kapsamındaki araçların bakım işlemlerinde zincir servislerin payının giderek arttığını gözlemliyoruz. Bununla birlikte üretici standartlarında hizmet veren, TS12047 standartlarına sahip kurumsal yapıdaki bağımsız servislerin, yani sektörümüzde "zincir servisler" olarak tanımlanan yapının önümüzdeki dönemin yeni büyüme dinamiği olacağına inanıyorum. Bu alanın desteklenmesi ve güçlendirilmesi, sektörümüzü çok daha ileri seviyelere taşıyacaktır.

Dağıtım sektörümüz açısından ise en önemli maliyet kalemlerinden biri olan akaryakıt giderleri, jeopolitik gelişmeler nedeniyle yeniden baskı oluşturmaktadır. Özellikle Hürmüz Boğazı çevresinde yaşanan gelişmeler, lojistik maliyetlerini önemli ölçüde artırma riski taşımaktadır. Ancak madalyonun diğer yüzünde önemli bir fırsat da bulunuyor. Orta Doğu'da yaşanan belirsizlikler nedeniyle bölgenin üretim ve tedarik ihtiyaçlarının giderek daha fazla Türkiye'ye yöneldiğini gözlemliyoruz. Bu gelişmenin, ihracatçılarımız için yeni pazar fırsatları oluşturacağına inanıyorum.

Bugün her zamankinden daha fazla birlik, ortak akıl ve vizyoner bakış açısına ihtiyaç duyuyoruz. OSS Derneği olarak sektörümüzün gelişimine katkı sağlayacak her projede öncü olmaya, üyelerimizin sesi olmaya ve otomotiv satış sonrası ekosisteminin sürdürülebilir büyümesi için çalışmaya kararlılıkla devam edeceğiz.

Bu vesile ile dergimizin hazırlanmasına değerli görüş ve analizleriyle katkı sunan köşe yazarlarımıza, destekleriyle bu yayının hayata geçirilmesine katkı sağlayan çözüm ortaklarımıza, editoryal süreçte büyük özveriyle çalışan dernek ekibimize ve emeği geçen herkese içten teşekkür ediyorum.

OSS Derneği olarak sektörümüzün gelişimine yön verecek projeler üretmeye, üyelerimiz adına değer oluşturmaya ve otomotiv satış sonrası sektörünün ortak sesi olmaya kararlılıkla devam edeceğiz.

Saygılarımla...



Ali Özçete

OSS Yönetim Kurulu Başkanı

İÇİNDEKİLER

**HAYRİ
KAYA**

OSS Eski Başkanı

06



**EMİRHAN
SİLAHTAROĞLU**

FIGIEFA & OSS
Yönetim Kurulu Üyesi

07



**MADS
ENGBERG**

FIGIEFA Başkanı

8



**HALİT
BAŞBUĞ**

OSS Yönetim Kurulu Üyesi

10



**KEMAL
YAZICI**

Otomotiv Endüstrisi
İhracatçıları Birliği (OİB)
Yönetim Kurulu Başkanı

20



**ERKİN
ŞAHİNÖZ**

Stratejik Yönetim Danışmanı,
Erkin Şahinöz Akademi
Kurucusu, ABD Merkez Bankası
FED Eski Araştırma Direktörü

16



**TOMASZ
BIALACH**

INTER CARS Ticari Direktörü

26



**HASAN
ÖNAL**

E-İhracat, Dijital Pazarlama,
Davranışsal Kamu Politikaları
ve Yeni Nesil Teknolojiler Daire
Başkanı

22



**MÜJDAT
ARAS**

OSS Yönetim Kurulu Üyesi

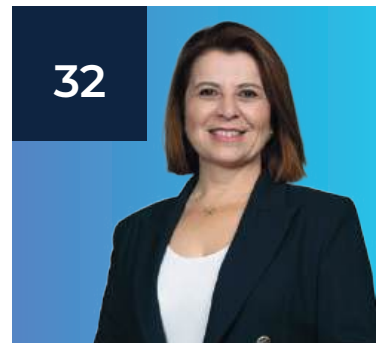
29



**NİLAY
TATLISÖZ**

Castrol Türkiye, Ukrayna ve
Orta Asya Genel Müdürü

32



DUYGU GÜNGÖR ÜNALIR

Mahle Motor Parçaları
Türkiye Aftermarket
Genel Müdürü

40



MEHMET KARAKOÇ

OSS Yönetim Kurulu Üyesi

42



LALE ERAY

PwC Türkiye /Direktör-E. Daire
Başkanı (Sanayi ve Teknoloji
Bakanlığı)

44



50



KORAY ÖZCAN

TÜVTÜRK
Genel Müdürü

PHILIPPE BAUDIN

EQUIP AUTO Paris Başkanı

52



58



HALİT BOLKAN

Otomotiv
Gazetecisi



İmtiyaz Sahibi

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri
Derneği adına Ali Özçete (Yönetim Kurulu Başkanı)

Genel Koordinatör

Orçun İstanbulluoğlu

Yayın Kurulu

- Ali Özçete
- Cemal Çobanoğlu
- Emirhan Silahtaroğlu
- Orçun İstanbulluoğlu
- Aylin Kazancıoğlu Oral
- Yasemin Çankaya Anıl

Yayıncı

OSS - Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği

Adres: Barbaros Mah. Halk Cad. Palladium Ofis ve
Rezidans Binası 8/A KAT :2 ATAŞEHİR /İSTANBUL

Telefon: 90 (216) 663 61 05

E-posta: info@oss.org.tr

Web: www.oss.org.tr

Reklam ve Sponsorluk

Aylin Kazancıoğlu Oral

E-posta: aylin.kazancioglu@oss.org.tr

Grafik / Tasarım

Yedek Parça Dergisi / Brands Medya Yayıncılık Matbaa
Org. İth. İhr. San.Tic. Ltd. Şti.

Adres: Şenlikköy Mah. Yamaç Sok No: 24/1
Florya - Bakırköy / İstanbul

Telefon: 90 (212) 238 8 555

E-posta: info@yedekparcadergisi.com

Web: www.yedekparcadergisi.com

Yayın Tarihi

Ağustos 2026

Baskı

Yeditepe Ofset Yayıncılık Reklamcılık ve Ambalaj
San. Tic. Ltd. Şti.

Adres: Litros Yolu 2.Matbaacılar Sit. No: 2BC2
Topkapı-Zeytinburnu / İstanbul

Telefon: 0212 544 27 01

OSS Dergisi, Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneğinin
sürekli yayınıdır. Yılda 2 kez yayımlanır. Para ile satılmaz
Dergide yayımlanan yazıların sorumluluğu yazarlarına aittir.
İzinsiz alıntı yapılamaz.

© 2026 OSS – Tüm hakları saklıdır.



OSS (Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği)
FIGIEFA (International Federation of Automotive
Aftermarket Distributors) üyesidir.

Orçun İSTANBULLUOĞLU
OSS Genel Koordinatörü



Geleceği Okumak, Değişimi Anlamak



*İlk sayımızın ardından
üyelerimizden, sektör
temsilcilerinden ve
paydaşlarımızdan
aldığımız geri bildirimler,
dergimizin sektör
için güvenilir bir bilgi
paylaşım platformu
olma yolunda önemli
bir karşılık bulunduğunu
gösterdi.*



Değerli Okurlar,

Otomotiv satış sonrası sektörü, tarihinin en kapsamlı dönüşüm süreçlerinden birinden geçiyor. Elektrifikasyon, bağlantılı araç teknolojileri, yapay zekâ uygulamaları, veri yönetimi ve sürdürülebilirlik hedefleri yalnızca ürünleri ve hizmetleri değil, sektörün iş yapış biçimlerini de yeniden tanımlıyor. Böylesine hızlı değişen bir ortamda gelişmeleri yalnızca takip etmek değil, doğru analiz etmek ve geleceği bugünden okuyabilmek her zamankinden daha büyük önem taşıyor.

Aftermarket Panorama'nın ikinci sayısını hazırlarken temel çıkış noktamız da tam olarak bu oldu. İlk sayımızın ardından üyelerimizden, sektör temsilcilerinden ve paydaşlarımızdan aldığımız geri bildirimler, dergimizin sektör için güvenilir bir bilgi paylaşım platformu olma yolunda önemli bir karşılık bulunduğunu gösterdi. Bu ilgi, aynı zamanda sektörümüzün nitelikli içerik, ortak akıl ve deneyim paylaşımına duyduğu ihtiyacı da ortaya koydu.

Bu sayımızda odağımızı yalnızca güncel gelişmelere değil, sektörümüzü önümüzdeki yıllarda şekillendirecek başlıklara yönelttik. Elektrikli araç ekosistemi, bağlantılı araç teknolojileri, dijitalleşme, veri odaklı çözümler, sürdürülebilirlik ve yeni mobilite yaklaşımları; içeriklerimizi oluştururken öncelik verdiğimiz konular arasında yer aldı.

Uluslararası röportajlardan sektörel analizlere, teknik değerlendirmelerden özel dosya çalışmalarına kadar geniş bir içerik yelpazesiyle okuyucularımıza güncel gelişmeleri farklı açılardan ele alan, sektörün gündemi-ne değer katacak içerikler sunmayı hedefledik.

OSS Derneği olarak yürüttüğümüz çalışmalar da bu anlayış doğrultusunda şekillenmeye devam ediyor. Üyelerimizin ortak ihtiyaçlarını merkeze alan sektörel araştırmalar, ulusal ve uluslararası iş birlikleri, komite çalışmaları, eğitim faaliyetleri, mevzuat süreçlerine katkılar ve düzenli bilgi paylaşımı ile sektörümüzün gelişimine katkı sunmayı sürdürüyoruz. Aynı zamanda Avrupa başta olmak üzere uluslararası platformlarda sektörümüzü temsil ederek dünyadaki gelişmeleri yakından takip ediyor, üyelerimizin değişen koşullara hazırlıklı olmaları için çalışmalarımıza aralıksız devam ediyoruz.

İşte bu bakış açısıyla Aftermarket Panorama'yı yalnızca güncel gelişmeleri aktaran bir yayın olarak değil; sektörün bilgi birikimine katkı sağlayan, farklı görüşleri bir araya getiren ve geleceğe ışık tutan kalıcı bir referans kaynağı olarak konumlandırıyoruz. Her sayımızda güvenilir veriye dayanan analizler, sektör profesyonellerinin deneyimleri ve uluslararası gelişmelerle okuyucularımıza değer katmayı sürdüreceğiz.

Bu sayımızın hazırlanmasına katkı sunan tüm yazarlarımıza, röportaj konuklarımıza, üyelerimize, sektör paydaşlarımıza, reklamlarıyla bizlere destek olan firmalarımıza ve emeği geçen çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyor; sizleri dergimizin ikinci sayısıyla baş başa bırakıyorum.

Keyifli okumalar.

Otomotiv Yedek Parça
Ambalaj Çözümleri

Aftermarket için

BARIS
Ambalaj / Kutu / Koli / Matbaa

Güçlü Ambalaj Çözümleri



ÖZEL
TASARIM & ÜRETİM



YÜKSEK
BASKI KALİTESİ



İHRACAT
STANDARTLARI



GÜÇLÜ KORUMA
MAKSİMUM GÜVENLİK



GLOBAL
TEDARİK GÜCÜ



www.kutucum.com



Zamanında
Teslimat



Uzman
Destek



Yüksek
Kalite

Hayri KAYA
OSS Eski Başkanı

Dünden bugüne OSS Derneği

Öncelikle OSS Derneğimizin kurucu üyeleri arasında yer almaktan ve iki ayrı dönemde (1997-1999 ve 2009-2011) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlenmiş olmaktan gurur duyduğumu ifade etmek isterim. Derneğimizin son otuz yılda gösterdiği sürekli büyüme, kurumsallaşma ve sektöre sağladığı katkıları yakından yaşamış biri olarak, bugün ulaşılan noktayı büyük bir memnuniyetle izliyorum.

Derneğimizin ilk on yılında temel hedefimiz, güçlü bir kurumsal yapı oluşturmak ve üyelik tabanını genişletmekti. O dönemde ağırlıklı olarak OEM tedarikçilerinden oluşan üye profilimizin, dağıtıcı firmaların da katılımıyla zenginleşmesini sağlamak için yoğun çalışmalar yürüttük. Bu süreçte önceki dönem başkanlarımızdan değerli H. Lütfi Ensari'nin, ardından sevgili Aytağ Sakallıoğlu'nun OSS'nin gelişimine sundukları katkılar son derece kıymetli olmuştur. Kendilerine sektörümüz adına bir kez daha teşekkür etmek isterim.

OSS'nin uluslararası alandaki en önemli adımlarından biri, 2000 yılında FIGIEFA'ya (International Federation of Automotive Aftermarket Distributors) üye olmasıdır. Bu üyeliğin ardından, FIGIEFA'nın Türkiye'de düzenlediği ilk kongreyi Mayıs 2009'da İstanbul'da başarıyla gerçekleştirdik. Bu organizasyon, derneğimiz adına önemli bir kilometre taşı olmuş ve uluslararası platformda saygınlığımızı artırmıştır.

Dönemin FIGIEFA Başkanı Sayın Hartmut Röhl'un destek ve koordinasyonu ile FIGIEFA ile OSS arasındaki kurumsal ilişkileri güçlendirdik. Böylece Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne uyum sürecinde otomotiv satış sonrası sektörünü yakından ilgilendiren gelişmeleri takip ederek, elde edilen bilgi ve deneyimleri üreticiler, dağıtıcılar, servisler, tamirhaneler ve tüketicilerle paylaşma imkânı bulduk. Bu çalışmalar, sektörümüzde bilinç düzeyinin yükselmesine önemli katkılar sağlamıştır.



TAYSAD ile OSS iş birliği kapsamında Aftermarket Konferansı organizasyonunu başlattık. Bu platform sayesinde satış sonrası pazarına girmek veya faaliyetlerini geliştirmek isteyen parça üreticileri ile dağıtım sektörünün temsilcilerini aynı çatı altında buluşturduk; yeni iş birliklerinin ve ticari fırsatların oluşmasına katkı sağladık.

Görev yaptığımız dönemin bir diğer önemli başarısı ise Avrupa Birliği destek fonlarından yararlanılması konusunda gerçekleştirdiğimiz projeler olmuştur. Bu kapsamda 2009 yılında, yedek parça pazarında Blok Muafiyeti Mevzuatı hakkında farkındalık oluşturmayı amaçlayan projeler geliştirdik. Düzenlediğimiz toplantı ve seminerlerle, serbest rekabet ortamının sektörümüze sunduğu fırsatları üretici, dağıtıcı ve diğer sektör paydaşlarına anlatarak hem üretici hem dağıtıcı firmalarımızın bu dönüşüme hazırlanmasına katkı sunduk.

Yine sektörümüz adına önemli bir girişim olarak, TAYSAD ile OSS iş birliği kapsamında Aftermarket Konferansı organizasyonunu başlattık. Bu platform sayesinde satış sonrası pazarına girmek veya faaliyetlerini geliştirmek isteyen parça üreticileri ile dağıtım sektörünün temsilcilerini aynı çatı altında buluşturduk; yeni iş birliklerinin ve ticari fırsatların oluşmasına katkı sağladık.

İlerleyen yıllarda dağıtıcı firmaların dernek içerisindeki ağırlığının artmasıyla birlikte, sevgili Mesut Urgancılar'ın başkanlığında başlayan ve sevgili Ziya Özalp'in başkanlığı döneminde devam eden süreçte OSS'nin faaliyet alanı ve üye profili önemli ölçüde genişledi. Derneğimiz, sektörün tüm paydaşlarını kapsayan çok daha güçlü ve etkin bir yapıya kavuştu.

Bu başarıda emeği bulunan tüm geçmiş dönem başkanlarımıza, yönetim kurulu üyelerimize ve katkı sağlayan herkese içtenlikle teşekkür ediyor, kendilerini üstün başarılarından dolayı kutluyorum. Onlar, OSS'nin çitısını her geçen dönem daha da yukarı taşıyarak bugün sahip olduğumuz güçlü kurumsal yapının temelini oluşturdular.

Yeni dönem Yönetim Kurulu Başkanı sevgili Ali Özçete ve çalışma arkadaşlarının da aynı özveri, dayanışma ve vizyonla OSS'yi çok daha ileri seviyelere taşıyacaklarına yürekten inanıyorum.



Derneğimizin bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da sektörün gelişimine yön veren öncü kuruluşlardan biri olmayı sürdüreceğine olan inancım tamdır.

Derneğimizin bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da sektörün gelişimine yön veren öncü kuruluşlardan biri olmayı sürdüreceğine olan inancım tamdır.

1995 yılında büyük emek ve fedakârlıklarla kurulan derneğimizin, önce ulusal ölçekte güçlü bir temsil gücüne ulaşması, ardından FIGIEFA üyeliği sayesinde uluslararası bir kimlik kazanması ve bugün FIGIEFA Yönetim Kurulu'nda temsil ediliyor olması benim için ayrı bir gurur kaynağıdır, zira Avrupa Birliği ile ekonomik ve sektörel entegrasyon sürecine katkı sağlayan böylesine önemli bir platformda yer almak, yalnızca OSS için değil, ülkemiz ve otomotiv satış sonrası sektörü adına da önemli kazanımlar sağlayacaktır.

Otuz yıllık bu başarı hikâyesi; ortak aklın, gönüllülüğün, dayanışmanın ve sektör sevgisinin ürünüdür. Bu büyük aileye katkı sunmuş herkese teşekkür ediyor, OSS'nin önümüzdeki yıllarda da aynı kararlılık ve vizyonla yeni başarılarına imza atacağına yürekten inanıyorum.

Sevgi ve saygılarımla

Emirhan SİLAHTAROĞLU
FIGIEFA & OSS Yönetim Kurulu Üyesi



Avrupa Birliği Veri Yasası (Data Act) ve Satış Sonrası Pazarı İçin Yeni Dönem

12 Eylül 2025 itibarıyla uygulanmaya başlayan AB Veri Yasası (Data Act), ilk bakışta teknik bir düzenleme gibi görünebilir. Ancak otomotiv satış sonrası sektörü açısından bakıldığında, bu gelişmenin oldukça stratejik bir anlam taşıdığını söylemek gerekir. Çünkü artık konuştuğumuz konu yalnızca parça, servis ya da dağıtım değil, doğrudan veri.



Savunduğumuz temel ilke ise oldukça net: Araçtan üretilen veri yalnızca üreticilerin kontrolünde olmamalıdır. Veri, aracın sahibine aittir ve araç sahibi bu veriyi tercih ettiği hizmet sağlayıcıyla paylaşabilmelidir. Veri Yasası tam da bu yaklaşımı hukuki bir çerçeveye oturtuyor.

Veri, aracın sahibine aittir

Bağlantılı araçlar bugün çok büyük miktarda veri üretiyor. Arıza kayıtlarından sürüş alışkanlıklarına, bakım ihtiyaçlarından performans bilgilerine kadar geniş bir veri havuzu oluşuyor. Uzun süredir hem sektör temsilcileri hem de Avrupa satış sonrası pazarının Brüksel'deki çatı kuruluşu olan FIGIEFA bünyesinde savunduğumuz temel ilke ise oldukça net: Araçtan üretilen veri yalnızca üreticilerin kontrolünde olmamalıdır. Veri, aracın sahibine aittir ve araç sahibi bu veriyi tercih ettiği hizmet sağlayıcıyla paylaşabilmelidir. Veri Yasası tam da bu yaklaşımı hukuki bir çerçeveye oturtuyor.

Talep edilen düzenlemeler ile birlikte araç sahipleri, araçlarından üretilen verilere doğrudan erişim hakkına sahip olacak. Aynı zamanda bu verileri bağımsız servisler ve üçüncü taraf hizmet sağlayıcılarla paylaşmaları mümkün hale gelecek. Veri erişimi belirli standartlara bağlanarak daha şeffaf ve ayırım gözetmeyen bir yapıya kavuşturulacak. Bu, sektör açısından son derece kritik bir değişimdir.

Bugün bağlantılı ve yazılım odaklı araçların hızla yaygınlaştığı bir dönemdeyiz. Teknik arıza teşhisi, uzaktan bakım uygulamaları, prediktif servis çözümleri ve filo yönetimi gibi alanlarda veri artık rekabetin temel unsuru haline gelmiş durumda. Eğer veriye erişiminiz yoksa, hizmet geliştirme şansınız da sınırlı kalıyor. Bu nedenle düzenleme özellikle bağımsız servisler açısından hayati önem taşıyor.

Tüketici daha rekabetçi fiyat ve daha yüksek hizmet alacak

Veri Yasası'nın en önemli kazanımlarından biri, üreticilerin veri üzerindeki fiili hâkimiyetine karşı daha dengeli bir yapı oluşturmaktır. Bağımsız servislerin araç verilerine daha kolay erişebilmesi, satış sonrası pazarda rekabeti güçlendirecek, sigorta ve filo yönetimi gibi alanlarda alternatif hizmet modellerinin gelişmesini sağlayacak ve yenilikçi dijital uygulamaların daha hızlı hayata geçirilmesine imkân tanıyacak. Bunun doğal sonucu ise tüketici açısından daha fazla seçenek, daha rekabetçi fiyat ve daha yüksek hizmet kalitesi olacak.

Türkiye açısından baktığımızda ise Avrupa ile olan güçlü ticari ve regülasyonel bağlarımız nedeniyle bu sürecin bizi doğrudan etkileyeceğini söylemek yanlış olmaz. Avrupa Birliği'nde atılan her adım, orta vadede sektörümüz için de referans oluşturuyor. Bu nedenle gelişmeleri yakından takip etmek büyük önem taşıyor.

OSS Derneği olarak süreci üyelerimiz adına dikkatle izliyor, FIGIEFA bünyesinde aktif rol alarak sektörümüzün rekabetçi yapısının korunması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Veri artık otomotiv sektörünün yeni yakıtı olarak tanımlanıyor. Bu kaynağa adil ve eşit erişim sağlanmadığı sürece gerçek anlamda serbest ve sürdürülebilir bir rekabet ortamından söz etmek mümkün değil. Veri Yasası bu açıdan önemli bir başlangıç. Ancak uygulama süreci ve ikincil düzenlemelerin nasıl şekilleneceği en az yasanın kendisi kadar belirleyici olacak.

Biz bu gelişmeyi yalnızca bir mevzuat değişikliği olarak değil, dijitalleşme çağında bağımsız satış sonrası ekosisteminin geleceği açısından stratejik bir kazanım olarak değerlendiriyoruz.



OSS Derneğinden Sektöre Yol Gösteren Yeni Bir Referans: Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarı Stratejik Analizi

Sektörel Araştırma Komisyonumuzun Frost & Sullivan ile birlikte yürüttüğü kapsamlı çalışma, 10,2 milyar dolarlık pazarın büyüklüğünü, dönüşümünü ve geleceğini ortaya koyuyor

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) olarak, Sektörel Araştırma Komisyonumuzun uzun soluklu çalışmasıyla ve Frost & Sullivan'ın katkısıyla hazırladığımız "2025 Yılı Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarının Stratejik Analizi" raporunu tamamladık. Binek otomobil, hafif ticari araç ve orta-ağır ticari araç segmentlerini kapsayan bu çalışma, Türkiye otomotiv satış sonrası pazarının 2025 itibarıyla 10,2 milyar dolara ulaştığını, 2030 yılına kadar ise 14,4 milyar dolara çıkmasının beklendiğini ortaya koyuyor.

1995 yılından bu yana Türkiye otomotiv satış sonrası sektörünün temsilciliğini üstlenen OSS Derneği olarak, sektörümüzün büyüklüğünü, dinamiklerini ve geleceğini güvenilir verilerle ortaya koymayı önceliklerimizden başında görüyoruz. İlkini iki yıl önce hayata geçirdiğimiz bu sektörel araştırmayı güncelleyerek, pazarın yalnızca büyümediğini, aynı zamanda nitelik değiştirdiğini de gözler önüne serdik. Elektrikli araçlar, ADAS teknolojileri, dijitalleşme ve e-ticaret, satış sonrası sektörünün yapısını hızla yeniden şekillendiriyor; bu dönüşümü güncel ve kapsamlı verilerle ortaya koymadan sektörümüzün doğru stratejik kararlar alması mümkün değil. Bu ihtiyaçtan yola çıkarak, Yönetim Kurulumuz bünyesinde bir Sektörel Araştırma Komisyonu kurduk ve kapsamlı stratejik analiz çalışmamızı hayata geçirdik.

Bu çalışmaya önem vermemizin birden fazla nedeni var. Öncelikle araştırma, sektör oyuncularının -distribütörlerden servis sağlayıcılarına, parça üreticilerinden filo işletmecilerine kadar- veriye dayalı iş planları yapabilmesi için güvenilir bir temel sunuyor. İkincisi, bu kapsamda ve uluslararası standartlar-

da hazırlanmış bir araştırma, hem OSS Derneğinin hem de temsil ettiğimiz sektörün uluslararası bilinirliğini artırıyor; Türkiye pazarını değerlendirmek isteyen yabancı yatırımcılar ve uluslararası iş ortakları için güvenilir bir başvuru kaynağı haline geliyor. Nitekim raporumuz yayımlandığı günden bu yana çok sayıda ulusal mecrada geniş yankı buldu; bu sektörümüzün görünürlüğü açısından memnuniyet verici bir gelişme. Üçüncüsü, belki de en kritik olanı, bu araştırma sektörümüzü pazar dışındaki aktörlere ve otoritelere karşı da resmi, ölçülebilir bir veri zeminine oturtuyor; mevzuat süreçlerinde, kamu kurumlarıyla ilişkilerde ve sektörün ekonomideki gerçek payının anlatılmasında elimizi güçlendiriyor.

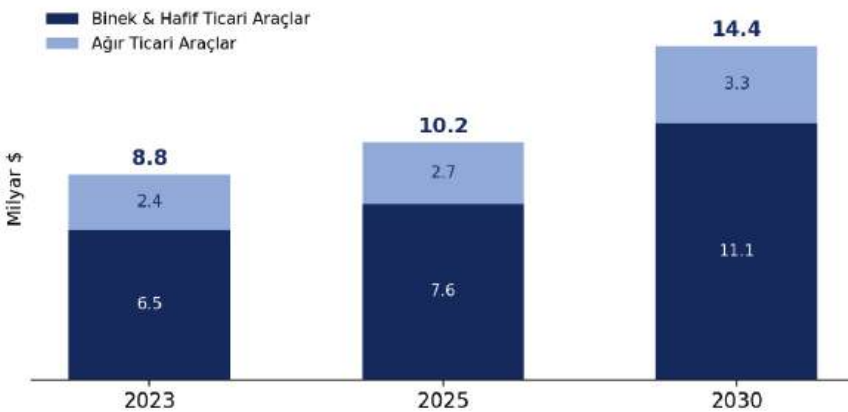
Bu sonuçlara, altı kişiden oluşan Sektörel Araştırma Komisyonumuzun uzun soluklu bir çalışmasıyla ve Frost & Sullivan'ın metodolojik katkısıyla ulaştık. Komisyon, çalışmayı iki ana segment üzerinden kurguladı: binek otomobil ve hafif ticari araçlar ile 3,5 tonun üzerindeki orta-ağır ticari araçlar (otobüs, kamyon, çekici ve römork). Araştırma, araç parkı büyüklüğü, yenileme oranları ve son kullanıcı fiyatlarının çarpımına dayanan bir metodolojiyle; TÜİK, TAİD, TREDER, OYDER, TSB ve IMF gibi kaynaklardan elde edilen resmi verileri, sektör oyuncularıyla yapılan doğrudan görüşmelerle birleştirdi. 2022-2024 dönemini geçmişe dönük olarak analiz ettik, 2025'i baz yıl kabul ettik ve 2026-2030 dönemi için beş yıllık bir projeksiyon oluşturduk. Bu noktada, araştırmanın sonuçlandırılmasında bilgi ve görüşleriyle katkı sunan, birebir görüşmelere zaman ayıran tüm dernek paydaşlarımıza içtenlikle teşekkür etmek istiyoruz; bu çalışma büyük ölçüde onların sahadan gelen deneyimi ve iş birliğiyle şekillendi.

Rapora göre Türkiye otomotiv satış sonrası pazarı 2025 itibarıyla 10,2 milyar dolara ulaştı. Bu büyüklüğün 7,6 milyar dolarını binek ve hafif ticari araçlar, 2,7 milyar dolarını ise ağır ticari araçlar oluşturuyor. Yandaki grafikte de görüldüğü gibi, pazarın 2030 yılına kadar 14,4 milyar dolara ulaşması öngörülmüyor; bu büyümenin büyük bölümünü yine binek ve hafif ticari araç segmenti taşıyacak.



Elektrikli araçlar, ADAS teknolojileri, dijitalleşme ve e-ticaret, satış sonrası sektörünün yapısını hızla yeniden şekillendiriyor.

Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarı Büyüklüğü (Milyar \$)



Kaynak: Frost & Sullivan, OSS Derneği için hazırlanan stratejik analiz, 2026.

Binek ve hafif ticari araç raporunun "Önceki Rapora Kıyasla Neler Değişti" bölümü, 2023-2025 arasındaki değişimi tüm göstergeleriyle özetliyor: araç parkı, elektrikli araç penetrasyonu, ortalama kilometre, kaza sayıları ve satış sonrası gelir tek tabloda bir araya geliyor.

Araştırma, iki segmentin de aynı yönde ama farklı nedenlerle büyüdüğünü gösteriyor. Binek ve hafif ticari araç tarafında elektrikli araç satışlarının payı 2023'te yüzde 8,5 iken 2025'te yüzde 28,8'e yükseldi; ADAS sistemleri ve e-ticaret de pazarın yeni büyüme alanlarını oluşturuyor. Ağır ticari araç tarafında ise elektrifikasyonun etkisi henüz sınırlı kalırken (parktaki pay yüzde 0,02), pazarı asıl büyüten unsur yaşlanan filo ve artan onarım karmaşıklığı. Raporların "Yaşa Göre Toplam Faaliyetteki Araçlar" bölümleri bu farkı görsel olarak da doğruluyor:

Her iki segmentte de satış sonrası geliri, araç parkındaki büyümenin belirgin biçimde üzerinde artış gösterdi; bu da pazardaki büyümenin araç sayısından çok teknoloji ve değer artışından kaynaklandığına işaret ediyor. Garanti dışı kalan bu geniş araç kütlesi, özellikle bağımsız servis ve yedek parça kanalı için güçlü ve süregelen bir talep potansiyeli oluşturuyor. Bununla birlikte her iki raporda da öne çıkan ortak yapısal riskler var: enflasyon ve TL'deki değer kaybı kaynaklı maliyet baskısı, işletme sermayesine erişim zorluğu ve nitelikli teknisyen açığı. Deneyimli teknik personel, e-ticaret ve lojistik gibi daha yüksek ücretli sektörlerle kayıyor; bu da servis kalitesini ve kapasiteyi doğrudan tehdit ediyor. Rekabetin odağı da değişiyor: artık salt ürün bulunabilirliği değil, araçların kesintisiz çalışmasını sağlamak öne çıkıyor. Bu nedenle OEM'ler, distribütörler ve servis sağlayıcılar; lojistik ağlarını, mobil servis kapasitelerini ve uzatılmış garanti programlarını hızla genişletiyor.



Önümüzdeki zaman diliminde ürün grupları bazında da daha detaylı araştırmalar yapmayı planlıyoruz; böylece lastikten aküye, aydınlatmadan fren sistemlerine kadar her bir kategorinin kendine özgü dinamiklerini de sektörümüzle paylaşabileceğiz.

ÖNCEKİ RAPORA KIYASLA NELER DEĞİŞTİ

ONARIM İŞLEMLERİ GİDEREK DAHA YÜKSEK DEĞERLİ PARÇA VE SİSTEMLERİ İÇERDİĞİNDEN, SATIŞ SONRASI GELİR ARAÇ PARKI BÜYÜMESİNDEN DAHA HIZLI ARTIYOR.

Temel Rakamlar	2023	2025	CAGR 2023-2025	1. Araç Parkı Etkisi
Parktaki Araçlar	20,211,006	22,826,024	6.3%	Daha büyük ve giderek elektrikli hale gelen araç parkı
Araç Satışları	1,232,635	1,368,400	5.4%	*Toplam binek ve hafif ticari araç parkındaki 6.3% YİBO artış ve ortalama araç yaşı 14.0 iken 14.3 yıla artışı bakımından desteklendi.
Toplam EA Satışları	104,606	393,579	94.0%	*Ortalama yıllık kilometre artışı: 34,072 km iken 34,590 km'ye, temel yedek parçalarındaki aşınmayı hafifletiyor.
Satışlardaki Toplam EA Oranı	8.5%	28.8%	-	*BEA parkı nispeten düşük kalıyor ancak genel araç parkından önemli ölçüde daha hızlı büyüyor.
Satışlardaki Toplam EA Oranı	8.5%	28.8%	-	*BEA benimsenmesi satış sonrası talebi yeniden şekillendirmeye başlıyor:
Toplam EA Parkı	303,200	1,070,658	87.9%	• Oturmuş elektrikli bataryalar, süspansiyon sistemleri, direksiyon & süspansiyon, tekerlek rulmanları, lastikler, çarpmaya ekli motor bileşenleri, yağ & sıvılar, manyetik motorlar & alternatörler, içten yanmalı motorlu araçlara özgü filtreler.
Parktaki Toplam EA Oranı	1.5%	4.7%	-	2. Değişim Oranı, Maruziyet Etkisi
BEA Satışları	65,604	189,968	70.2%	Değişim döngüleri giderek araç teknolojilerinden etkilenecek
BEA Oranı Satışlarda	5.3%	13.9%	-	*Daha ağır EA araçları ve daha yüksek tork sınıfı nedeniyle lastik değişim oranları önemli ölçüde arttı.
BEA Parkı	80,636	373,389	115.2%	*Değişim döngüleri nedeniyle Etki Oranı, maruziyetten kaynaklı olarak değişim hızı arttı.
Parktaki BEA Oranı	0.4%	1.6%	-	*Daha ağır EA araçları ve daha yüksek tork sınıfı nedeniyle lastik değişim oranları önemli ölçüde arttı.
Ortalama Kat Edilen Km	14,072	14,590	1.8%	*Daha ağır EA araçları ve daha yüksek tork sınıfı nedeniyle lastik değişim oranları önemli ölçüde arttı.
Ortalama Yaş	14.0	14.3	1.1%	*Daha ağır EA araçları ve daha yüksek tork sınıfı nedeniyle lastik değişim oranları önemli ölçüde arttı.
Araç Hasarlı Kazalar	1,232,957	1,444,026	8.2%	*Daha ağır EA araçları ve daha yüksek tork sınıfı nedeniyle lastik değişim oranları önemli ölçüde arttı.
Araç Bayii Sayısı	1,510	1,470	-1.3%	*Daha ağır EA araçları ve daha yüksek tork sınıfı nedeniyle lastik değişim oranları önemli ölçüde arttı.
Satış Sonrası Gelir	\$6,466.0 milyon	\$7,567.0 milyon	8.2%	*Daha ağır EA araçları ve daha yüksek tork sınıfı nedeniyle lastik değişim oranları önemli ölçüde arttı.

Kaynak: Frost & Sullivan, "2025 Yılı Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarının Stratejik Analizi - Hafif Araçlar", OSS Derneği için hazırlanmıştır, 2026.

YAŞA GÖRE TOPLAM FAALİYETTEKİ ARAÇLAR, 2025

TÜRKİYE'NİN YAŞLANAN ARAÇ PARKI—5 YAŞIN ÜZERİNDEKİ ARAÇLARIN YÜKSEK PAYI VE HURDA TEŞVİKLERİNİN KISA VADEDE SİNİRLİ ETKİSİYLE ŞEKİLLENEREK SATIŞ SONRASI PARÇA VE HİZMETLERE YÖNELİK GÜÇLÜ VE ARTAN TALEBİ DESTEKLEMeye DEVAM EDECEKTİR.



Not: Değişim oranları sadece binek otomobiller ve hafif ticari araçlar için geçerlidir.



Not: Ortalama araç yaşı binek otomobiller ve hafif ticari araçlar için 13.9'dur.

- Türkiye'de araç parkı binek ve hafif ticari araçlar için yaşlanmakta ve 2022'deki 13.9 yıla kıyasla 2025'te ortalama 14.3 yıla ulaşmıştır.
- Araçların %74'ü 5 yaşın üzerinde olup, satış sonrası hizmetlere yönelik potansiyel bir talebi ortaya koymaktadır.
- Binek ve hafif ticari araçlar içinde en yaşlı park segmentine minibusler (ortalama 15.5 yıl) sahiptir; bunu binek otomobiller (ortalama 14.0 yıl) ve hafif ticari araçlar (ortalama 13.9) izlemektedir.
- Önümüzdeki yıllarda, halihazırda parkın yaklaşık %25'ini oluşturan 21 yaşın üzerindeki araçların hedeflenen bir hurda teşvikinin uygulamaya konması beklenmektedir. Bu, söz konusu yaşlı araçların payını yaklaşık 2-3 puan azaltabilir.

Kaynak: "Yılın Otomotiv Pazarı", TÜRKİYE OTOMOTİV SEKTÖRÜNE İLİŞKİN VERİLER VE ANALİZLER, FROST & SULLIVAN, 2025

Kaynak: "Yılın Otomotiv Pazarı", TÜRKİYE OTOMOTİV SEKTÖRÜNE İLİŞKİN VERİLER VE ANALİZLER, FROST & SULLIVAN, 2025

2025 YILINDA YAŞA GÖRE TOPLAM TRAFİKTE KAYITLI ARAÇ

TÜRKİYE'NİN ATA PARKI YAŞLANMAKTADIR; BU DURUM YENİ ARAÇLAR İÇİN DE SERVİS İLE ESKİ ARAÇLAR İÇİN BAĞIMSIZ SERVİS ARASINDAKİ SATIŞ SONRASI AYRILMASINI GÜÇLENDİRMİKTİR.



- 2025 itibarıyla 0-5 yaş arası ve 21 yaş üzeri araçlar birlikte Türkiye'nin ATA parkının %50'sinden biraz fazlasını oluşturmaktadır. Bu oran, yeni araçların OE servisine yönelme eğiliminde olduğu, bağımsız servis sağlayıcılarının hizmet verdiği araçların ise önemli ölçüde daha eski olduğu bir satış sonrası dinamiği yaratmaktadır.
- Araç fiyatlarındaki artış nedeniyle hem kamyon hem de otobüslerin ortalama yaşı 2022'ye kıyasla 2025'te yükselmıştır: otobüslerde 15,4'ten 16,5'e, kamyonlarda 17,8'den 18,4'e. Bu nedenle genel ATA ortalama yaşı da 17,4'ten 18,1'e yükselmıştır.

Kaynak: "Yılın Otomotiv Pazarı", TÜRKİYE OTOMOTİV SEKTÖRÜNE İLİŞKİN VERİLER VE ANALİZLER, FROST & SULLIVAN, 2025

Kaynak: "Yılın Otomotiv Pazarı", TÜRKİYE OTOMOTİV SEKTÖRÜNE İLİŞKİN VERİLER VE ANALİZLER, FROST & SULLIVAN, 2025

OSS Derneği olarak bu çalışmayı bir başlangıç noktası olarak görüyoruz. Sektörel Araştırma Komisyonumuz, bu analizi önümüzdeki dönemde her iki yılda bir güncelleyerek sektörün büyüklüğünü ve dönüşümünü yıldan yıla izlenebilir hale getirmeyi hedefliyor. Bunun yanında, önümüzdeki zaman diliminde ürün grupları bazında da daha detaylı araştırmalar yapmayı planlıyoruz; böylece lastikten aküye, aydınlatmadan fren sistemlerine kadar her

bir kategorinin kendine özgü dinamiklerini de sektörümüzle paylaşabileceğiz. Amacımız; verinin, eğitimin ve doğru mevzuatın bir araya geldiği, rekabet gücü yüksek ve sürdürülebilir bir satış sonrası sektörünün gelişimine katkı sağlamak. Bu vesileyle, hem Sektörel Araştırma Komisyonumuzdaki değerli arkadaşlarımıza hem de araştırmaya bilgi ve deneyimleriyle katkı sunan tüm dernek paydaşlarımıza bir kez daha teşekkür ediyoruz.

Mads ENGBERG
FIGIEFA Başkanı



Bağımsız Satış Sonrası Pazarının Geleceği, Rekabetin Korunmasına Bağlı

FIGIEFA Başkanı Mads Engberg, Motorlu Taşıtlar Grup Muafiyeti Tüzüğü'nün (MVBER) geleceğinden araç verilerine erişime, elektrikli araçların satış sonrası pazarına etkilerinden Türkiye'nin Avrupa'daki rekabet gücüne kadar sektörün geleceğini şekillendirecek kritik konuları değerlendirdi.

Avrupa Birliği Motorlu Taşıtlar Grup Muafiyeti Tüzüğü'nün (MVBER) bağımsız satış sonrası pazarı üzerindeki etkilerini ve uygulamadaki yansımalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Motorlu Taşıtlar Grup Muafiyeti Tüzüğü (MVBER), bağımsız otomotiv satış sonrası pazarının temel dayanaklarından biridir. Bu düzenleme olmaksızın sağlıklı işleyen bir satış sonrası pazarı hayal etmek oldukça güçtür.

Sektörün farklı kesimlerinden aldığım izlenim, MVBER'in 2028 yılından sonra da yürürlükte kalmaya devam edeceği yönünde. Bu nedenle bana göre bugün en önemli konu, düzenlemenin araç teknolojilerinde yaşanan dönüşümü yansıtacak şekilde güncellenmesidir.

MVBER'in sağladığı en önemli haklardan biri, orijinal ekipman parçası üreticilerinin satış sonrası pazarı için üretim yapabilmesi ve bu parçaları kendi markalarıyla pazara sunabilmesidir. Bu hak, hem üreticilerin sürdürülebilir bir kârlılık yapısına sahip olabilmesi hem de bağımsız satış sonrası pazarının müşterilerine OES parçaları sunabilmesi açısından büyük önem taşımaktadır.

MVBER'e ilişkin Tamamlayıcı Kılavuz da uygulamaya yönelik önemli açıklamalar ve örnekler içermektedir. Bunlardan biri de araç üreticilerinin garanti hükümlerini bağımsız satış sonrası pazarını dışlamak amacıyla kullanamayacağı yönündeki açık düzenlemedir.

Başka bir ifadeyle, araç üreticileri bir aracın garanti kapsamını; bakım ve onarım işlemlerinin yalnızca kendi yetkili servis ağına gerçekleştirilmesi veya yalnızca kendi markalarını taşıyan yedek parçaların kullanılması şartına bağlayamaz.

Tamamlayıcı Kılavuz'da ayrıca teknik bilgiye erişim konusunda da son derece önemli bir hüküm yer almaktadır. Buna göre araç üreticileri, yetkili servislerine sağladıkları teknik bilgileri bağımsız servislere vermekten kaçınmaz. Bağımsız servislerin de bu bilgilere erişebilmesi gerekir.

MVBER'i bu kadar güçlü kılan temel unsur ise Avrupa Birliği'nde rekabet hukukunun sahip olduğu özel konumdur. Rekabet hukuku, Birlik mevzuatı içerisinde uygulanması en etkin alanlardan biridir ve ihlalleri oldukça ağır yaptırımlara tabidir.

Bu nedenle araç üreticileri ve ithalatçılar, rekabet hukukunu ihlal edecek uygulamalardan kaçınmaya büyük özen göstermektedir. Bu durum da MVBER'i bağımsız satış sonrası pazarı açısından son derece etkili bir hukuki araç haline getirmektedir.

Ancak mevcut düzenleme ağırlıklı olarak fiziksel yedek parçaları kapsamaktadır. Oysa otomotiv sektörü hızla dijitalleşmektedir. Bu nedenle MVBER'in; dijital yedek parçaları, parça kodlama işlemlerini ve parça aktivasyon süreçlerini de kapsayacak şekilde güncellenmesi gerektiğine inanıyorum.

Sizce Türkiye'nin bu alandaki öncelikli adımları neler olmalıdır?

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne aday ülke statüsü dikkate alındığında, ülkenizin AB'yi takip ederek MVBER'e büyük ölçüde paralel bir rekabet hukuku çerçevesi oluşturmasının Türkiye'nin yararına olacağına inanıyorum.



Araç verilerine erişim FIGIEFA'nın temel misyonlarından biridir



Üretici garantisi devam eden araçlarda eşdeğer kalitede yedek parçaların kullanımı konusunda görüşleriniz nelerdir?

Eşdeğer kalitede yedek parçaların bağımsız satış sonrası pazarı açısından vazgeçilmez olduğu konusunda hiçbir şüphe yoktur.

MVBER kapsamında, araç sahiplerinin garanti haklarını koruyarak eşdeğer kalitede yedek parça kullanabilmesi açık biçimde güvence altına alınmıştır. Bu nedenle tüketicilerin garanti haklarından feragat etmek zorunda kalmadan bu parçaları tercih edebilmesi, bağımsız satış sonrası pazarının en temel kazanımlarından biridir.

Araç verilerine erişim uzun yıllardır FIGIEFA'nın savunuculuk faaliyetlerinin merkezinde yer alıyor ve kuruluşun temel misyonlarından biri olarak kabul ediliyor. FIGIEFA'nın bu konudaki güncel yaklaşımını, bugüne kadar elde edilen temel kazanımları ve kilometre taşlarını paylaşabilir misiniz?

Bu gerçekten oldukça kapsamlı bir konu ve FIGIEFA'nın en önemli önceliklerinden biri. Kısa tutmaya çalışacağım.

Evet, araç verilerine erişim FIGIEFA'nın temel misyonlarından biridir ve Veri Yasası (Data Act), Tip Onay Mevzuatı ile MVBER arasında doğrudan bir bağlantıya sahiptir. FIGIEFA'nın bu konudaki yaklaşımı değişmiş değildir. Avrupa Komisyonu'nun, Veri Yasası'nı tamamlayacak Sektöre Özgü Mevzuatı (SSL) hayata geçirmesini istiyoruz.



MVBER'in; dijital yedek parçaları, parça kodlama işlemlerini ve parça aktivasyon süreçlerini de kapsayacak şekilde güncellenmesi gerektiğine inanıyorum.



Yalnızca elektrikli araçlar değil, bağlantılı yeni nesil araçlar da satış sonrası sektörünü köklü biçimde dönüştürmektedir.

Veri Yasası doğru yönde atılmış önemli bir adımdır ve birçok uygun düzenleme içermektedir. Ancak bu yasa; internet bağlantılı tüm ürünleri, akıllı çim biçme makinelerinden kahve makinelerine, otomobillere kadar aynı kapsam içerisinde değerlendirmektedir.

Oysa tüketici elektroniği ürünleri ile 15-20 yıl kullanım ömrüne sahip, bu süre boyunca düzenli bakım ve onarım gerektiren, teknik bilgiye ve araç verilerine sürekli erişim ihtiyacı bulunan otomobiller arasında çok büyük fark vardır.

2023 yılında bu konuda yasal düzenleme yapılmasına çok yaklaştık. Avrupa Komisyonu'nun yasa teklifini sunmasına yalnızca bir adım kalmıştı. Ancak Avrupa Parlamentosu seçimlerine yaklaşık beş ay kalmış olması nedeniyle Komisyon bu teklifi erteleme kararı aldı.

Bu süreçte ise SSL kapsamında yer almasını istediğimiz birçok önemli düzenlemenin, Tip Onay Mevzuatı'nın son güncellemesine dâhil edilmesini sağlamayı başardık. Bunun en önemli sonucu, Güvenli Ağ Geçidi (Secure Gateway) konusundaki sorunun büyük ölçüde çözüme kavuşması oldu.

Yeni düzenleme sayesinde bağımsız satış sonrası pazarı, çok markalı teşhis cihazları kullanarak yedek parçaların kurulum kodlarını aktive edebilecek ve araçların Araç İçi Teşhis Sistemi (OBD) verilerine tam erişim sağlayabilecek. Buna karşılık araç üreticileri, izlenebilirliğin sağlanması amacıyla, güvenlik amaçlı araç verilerine erişimde kullanılan Avrupa çapındaki SERMI (servis sağlayıcı ve teknisyen yetkilendirme sistemi) benzeri bir doğrulama prosedürü talep edebilecektir.

Bağımsız işletmelerin ve servislerin araç içi verilere ve araç tarafından üretilen verilere erişimi sizce nasıl güvence altına alınabilir?

Bu konuda önümüzdeki en önemli gündem maddesi hiç kuşkusuz MVBEn'in yenilenmesi olacaktır. Büyük olasılıkla bu süreçte, yetkisiz erişimleri ve araçların siber saldırılara maruz kalmasını önlemek amacıyla SERMI'ye benzer bir kimlik doğrulama sistemi uygulanacaktır. Bunun temel amacı bağımsız servisleri engellemek değil; yalnızca yetkisiz kişilerin araç sistemlerine erişmesini önlemektir.

Başta Çinli araç üreticileri olmak üzere, elektrikli araçların otomotiv satış sonrası pazarı üzerindeki etkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Çinli otomobil üreticileri, sundukları donanım seviyesi ile fiyatları arasındaki güçlü denge sayesinde Avrupa'da hızla pazar payı kazanıyor. Benim ülkem olan Danimarka'da elektrikli araçların pazar payı oldukça yüksek ve bugün 20'den fazla Çinli marka faaliyet gösteriyor.

Bununla birlikte, bazı markaların pazara girdikten kısa süre sonra faaliyetlerini sonlandırdığına da tanık olduk. Böyle durumlarda araç sahipleri, garanti kapsamındaki sorunlarını çözebilecek bir servis ağına ulaşmakta ciddi sıkıntılar yaşayabiliyor.

Ayrıca Çinli üreticilerin, yeni araç satışına odaklanırken satış sonrası hizmetler ve yedek parça tedarikine aynı önemi vermediğini de gözlemliyoruz. Kısa vadede bu yaklaşım cazip görünebilir; ancak uzun vadede araçların ikinci el değerini olumsuz etkileyen önemli bir unsur haline geliyor.

Elektrikli araçların otomotiv satış sonrası pazarı üzerindeki genel etkisi ise kesinlikle küçümsenmemelidir. Elektrikli araçlarda hareketli parça sayısı önemli ölçüde daha azdır ve bakım ihtiyacı da içten yanmalı motorlu araçlara göre daha düşüktür.

Norveç'ten elde edilen veriler, elektrikli araçların satış sonrası pazarı açısından oluşturduğu ekonomik değerin, içten yanmalı motorlu araçların yaklaşık yüzde 70'i seviyesinde olduğunu göstermektedir. Ayrıca elektrikli araçların ilk kullanım yıllarında bakım ihtiyacının daha düşük olduğunu görüyoruz. Buna karşın, onarım gerektiğinde maliyetler içten yanmalı araçlara göre daha yüksek olabiliyor. En sık karşılaşılan onarımlar arasında tekerlek rulmanları yer alıyor. Bunun temel nedeni, batarya nedeniyle araçların daha ağır olmasıdır.

Buna ek olarak, hem yüksek ağırlık hem de elektrik motorlarının anlık yüksek tork üretmesi nedeniyle lastikler de daha kısa sürede aşınmakta ve daha sık değiştirilmektedir.

Daha geniş çerçeveden bakıldığında ise yalnızca elektrikli araçlar değil, bağlantılı yeni nesil araçlar da satış sonrası sektörünü köklü biçimde dönüştürmektedir.

Servislerin rekabet gücünü koruyabilmesi için yeni ekipmanlara, teşhis cihazlarına ve teknik altyapıya ciddi yatırım yapması gerekecektir. Bu ihtiyaç tüm yeni nesil araçlar için geçerlidir; ancak Gelişmiş Sürücü Destek Sistemleri (ADAS) ile donatılmış elektrikli araçlarda çok daha belirgin hale gelmektedir.

"Made in EU" düzenlemelerine ilişkin görüşleriniz nelerdir?

"Made in EU" yaklaşımı, özü itibarıyla serbest piyasa anlayışıyla tam olarak örtüşen bir düzenleme değildir. Ancak Avrupa'nın bunu benimsemesinin temel nedeni, stratejik öneme sahip otomotiv sanayisini koruma ve rekabet gücünü sürdürme isteğidir.

Satış sonrası pazarı açısından bakıldığında ise benim en büyük endişem, bu yaklaşımın onarım pazarına da yansmasıdır. Örneğin, Avrupa'da üretilmiş bir parçanın yalnızca yine Avrupa'da üretilmiş bir yedek parçayla değiştirilebilmesi gibi bir uygulamanın gündeme gelmesi, satış sonrası pazarının esnekliğine ve rekabetçiliğine ciddi zarar verecektir.

Böyle bir yaklaşım; tüketicilerin seçeneklerini azaltır, rekabeti sınırlar ve bağımsız satış sonrası pazarının en önemli güçlü yönlerinden biri olan alternatif ürün sunabilme kabiliyetini önemli ölçüde zayıflatır.



Türk otomotiv satış sonrası sektörünün en önemli avantajlarından biri; yüksek teknik bilgiye sahip, nitelikli iş gücünü görece rekabetçi maliyetlerle sunabilmesidir.

FIGIEFA'nın bakış açısından Türk otomotiv satış sonrası sektörü Avrupa'da nasıl algılanıyor? Sizce sektörün en güçlü yönleri nelerdir? Avrupa satış sonrası pazarıyla entegrasyonunu ve rekabet gücünü daha da artırabilmesi için hangi alanlara odaklanması gerekiyor?

Avrupa Birliği Gümrük Birliği'nin bir parçası olan Türkiye, rekabetçi fiyatlarla kaliteli yedek parça tedarik eden önemli bir üretim ve tedarik merkezi konumundadır.

Türk otomotiv satış sonrası sektörünün en önemli avantajlarından biri; yüksek teknik bilgiye sahip, nitelikli iş gücünü görece rekabetçi maliyetlerle sunabilmesidir. Bunun, Türkiye'nin Avrupa pazarındaki en önemli rekabet avantajlarından biri olduğuna inanıyorum.

Önümüzdeki dönemde sektörün bu avantajını koruyabilmesi için Avrupa'daki araç parkında yaşanan dönüşümü yakından takip etmesi büyük önem taşıyor.

Elektrikli araçlara geçişin hız kesmeden devam etmesi halinde Türkiye'nin de bu araçlara yönelik yüksek kaliteli yedek parça üretimini aynı başarıyla sürdürebilmesi gerekecektir.

Bu dönüşüme zamanında uyum sağlayabilen üreticiler ve tedarikçiler, Avrupa otomotiv satış sonrası pazarındaki güçlü konumlarını koruyacak, hatta daha da ileri taşıyabileceklerdir.

OSS Derneği 2026 Yılı Olağan İdari ve Mali Genel Kurulu Gerçekleştirildi

OSS üyeleri, 2026 Yılı Olağan İdari ve Mali Genel Kurulu'nda bir araya geldi. Derneğin 2025 yılı faaliyetlerinin değerlendirildiği toplantıda, 2026 dönemine ilişkin hedefler paylaşılrken, Frost & Sullivan iş birliğiyle hazırlanan ikinci Türkiye Satış Sonrası Pazarı Sektörel Araştırması'nın lansmanı da gerçekleştirildi.



Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), 2026 Yılı Olağan İdari ve Mali Genel Kurulu'nu 15 Haziran 2026 tarihinde Wyndham Grand İstanbul Kalamış Marina Otel'de üyelerinin katılımıyla gerçekleştirdi.

Genel Kurul, OSS Genel Koordinatörü Orçun İstanbulluoğlu'nun açılış konuşmasıyla başladı. Toplantıda, OSS Genel Sekreteri Emirhan Silahtaroglu tarafından derneğin 2025 yılı faaliyetleri üyelerle paylaşılırken, Denetleme Kurulu Başkanı Aziz Kahya denetleme raporunu sundu.

Ardından OSS Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, 2026 dönemine ilişkin hedef ve çalışma planlarını aktarırken, Sayman Fatih Odabaşlar bütçe sunumunu gerçekleştirdi.

Genel Kurulun ardından OSS'nin yeni Katılımcı Üyesi FixCloud tarafından bir sunum gerçekleştirildi. Program kapsamında ayrıca İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan ve OSS Yönetim Kurulu Üyesi Halit Başbuğ da katılımcılara hitap ederek sektör gündemine ilişkin değerlendirmelerde bulundu.



Etkinliğin öne çıkan bölümlerinden birini ise Frost & Sullivan iş birliğiyle hazırlanan ikinci Türkiye Satış Sonrası Pazarı Sektörel Araştırması'nın lansmanı oluşturdu. Frost & Sullivan Ortak Direktörü Mubarak Moosa ile Baş Analist Melek Öztürk, araştırmanın dikkat çeken bulgularını paylaşarak Türkiye otomotiv satış sonrası pazarının mevcut görünümüne ve gelecek dönem beklentilerine ilişkin kapsamlı bilgiler sundu.

OSS 2026 Genel Kurulu, sektör temsilcilerinin bir araya gelerek görüş alışverişinde bulunduğu ve sektörün geleceğine ilişkin değerlendirmeler yaptığı akşam yemeği ile sona erdi.





Finansal süreçlerinizin kontrolünü yeniden tanımlayın. Birden fazla banka ekranı, dağınık hesap hareketleri ve manuel işlemler; zaman kaybına ve operasyonel risklere neden olur. Modern işletmeler için ihtiyaç artık daha hızlı, daha entegre ve daha güvenilir bir finans yönetimidir. **TekExtre**, işletmelerin tüm banka hesaplarını tek bir platformda birleştiren, süreçleri otomatikleştiren ve finansal kontrolü güçlendiren gelişmiş bir finans yönetim sistemidir.

Doğrudan bankalarla entegre çalışan web altyapısı sayesinde veriler anlık olarak çekilir ve konsolide edilir. Manuel veri aktarımı ortadan kalkar, hata riski azalır ve süreçler hızlanır. Online yapısı sayesinde güncel bilgilere mekân ve cihaz bağımsız erişim imkânı sunar. Finansal verilerinize ofisten, evden ya da sahadan güvenli şekilde ulaşabilir; tüm hareketleri tek bir kontrol paneli üzerinden anlık olarak takip edebilirsiniz.

TekExtre ile:

- Tüm banka hesapları tek ekranda birleşir
- Banka verileri doğrudan ve güvenli şekilde sisteme aktarılır
- Finansal süreçler otomatikleşir
- Operasyonel verimlilik ve kontrol artar

Tek ekran. Tam kontrol.



Sahadan Bankaya, Şirketten Müşavire

Finansal Operasyonlarınızda Tam Kontrol.

İşletmenizin iç dinamiklerini 10 yıllık Raporum.Net tecrübesiyle yönetin; banka ve muhasebe süreçlerinizi yeni nesil açık bankacılık platformu TekExtre ile otomatikleştirin.

TEKExtre®
Tek ekran. Tam kontrol

Açık Bankacılıkta Yeni Dönem

Mali Müşavirler ve Yenilikçi Şirketler İçin Geliştirildi. Tüm banka hesaplarınız arasında sekme sekme gezmeye, banka ekstresi beklemeye son!



Tüm Bankalar Tek Ekranda

Mükelleflerinizin tüm banka hareketlerini uygun zaman aralıkları ile tek bir panelden izleyin.



Müşavirler İçin Otomasyon

Mükelleflerinizin banka hareketlerini Zirve, Luca gibi ERP sistemlerine tek tuşla aktarın. Vergi numarası üzerinden saniyeler içinde otomatik cari eşleştirmesi yapın.



Zaman ve Maliyet Tasarrufu

Hesaplı altyapımızla operasyonel yükünüzü hafifletin, asıl işinize odaklanın.



Üst Düzey Güvenlik

Tüm verileriniz KVKK standartlarına tam uyumlu olarak, şifrelenmiş veri tabanlarında güvenli saklanır. Her yerden, her cihazdan erişim özgürlüğü!

RaporumNet
Kurumsallaştırma Çözümleri

ERP'nizin Sahadaki Akıllı Gücü

10 Yıllık Sektör Tecrübesiyle Şirketinizin Uçtan Uca Çözümü. Karmaşık ERP ekranlarına boğulmadan, şirketinizin tüm süreçlerini sahada ve ofiste kolayca yönetin.



Rol Bazlı Kusursuz Yönetim

Patronlar için detaylı finansal özetler; satış ekibi için sadece kendi müşterilerini görebilecekleri, hedeflerini takip edebilecekleri özel ekranlar.



Modüler ve Esnek Yapı

Stok, Cari, Masraf, Sipariş, Tahsilat ve Ziyaret yönetimi... Sektörünüze özel sipariş modülleriyle sisteminiz sizinle birlikte büyür.



Sanal POS ve B2B Ayrıcılığı

Müşterileriniz (B2B) kendi panellerine girerek risk durumlarını, eski faturalarını görsün ve Sanal POS ile ödemelerini güvenli yapsın. Siparişler anında iç sisteminize düşsün.

İşletmeler İçin Karlılık, Müşavirler İçin Hız.

TEKExtre®
Tek ekran. Tam kontrol
www.tekextre.com

Sistemlerinizin birbiriyle konuşma vakti geldi.

RaporumNet
Kurumsallaştırma Çözümleri
www.raporum.net

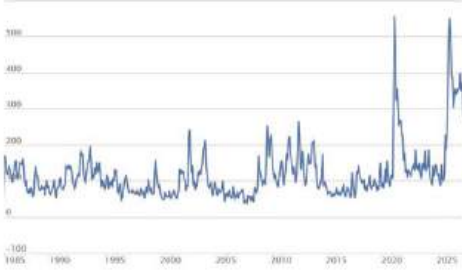
Erkin ŞAHİNÖZ
Stratejik Yönetim Danışmanı, Erkin Şahinöz Akademi Kurucusu,
ABD Merkez Bankası FED Eski Araştırma Direktörü



Dünya ve Türkiye Ekonomisinde 2026 İkinci Yarı Beklentileri

Her zaman olduğu gibi yazımıza Dünya Belirsizlik Endeksi ile başlıyoruz. Savaşın en şiddetli döneminin sona ermesi ve Hürmüz Boğazı'nın açılmasına bağlı olarak belirsizlik endeksinde bir miktar gerileme yaşandı. Hem buna hem de Fed'in faiz politikasına ilişkin görünümün bozulmasına (indirim beklentisinin yerini artırım beklentisinin alması) bağlı olarak başta altın ve gümüş olmak üzere kıymetli metallerin fiyatlarında ana yükseliş trendi içerisinde sert bir düzeltme gerçekleşti.

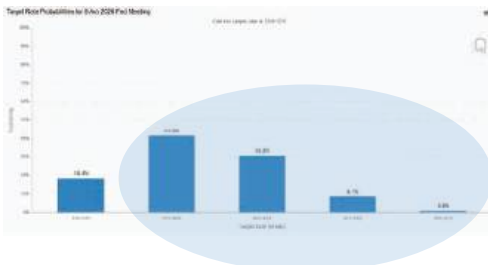
DÜNYA BELİRSİZLİK ENDEKSİ



Fed ile başlayacağız. Çünkü doların dünya ekonomisindeki payı yüzde 65-70 bandında bulunuyor. Bu düzeyde ağırlığa sahip bir paranın ucuzlaşması ya da pahalılaşması dünya ekonomisini çok yakından ilgilendiriyor.

Fed'in yeni Başkanından gelen açıklamalarda kayda değer bir para politikası işareti yoktu. Piyasa verileri Fed'in yılı bulunduğu düzeyin (yüzde 3,50-3,75) bir iki tık (tık=0,25 puan) üzerinde bitirmesine daha yüksek olasılık veriyor

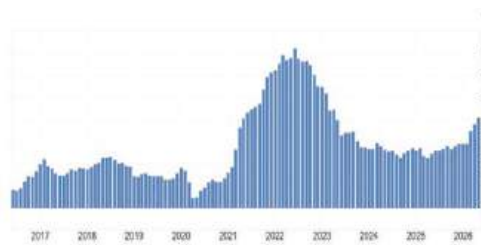
FED'İN ARALIK 2026 TOPLANTISINA YÖNELİK BEKLENTİLER



Yapay zeka yatırımlarının kısa vadede enflasyon üzerinde yukarı yönlü baskısı olacaktır. Ancak uzun vadede çok ciddi deflasyonist bir süreç göreceğiz.

Faiz görünümünün bozulmasına sebep olan faktör savaşın sebep olduğu petrol yükselişiydi. Enerji maliyetlerindeki yükseliş ile beraber ABD'de Fed'in yakından takip ettiği PCE enflasyonu yüzde 4'e yükseldi. ABD'de enflasyon hedefi yüzde 2,0-2,5 düzeyinde iken yüzde 4,1'lik enflasyon Fed'i biraz telaşlandırdı ve söylemleri sertleşti. Söylemlerin sertleşmesi aksiyonların da sertleşeceği anlamına gelmez. Fed "merkez bankacılığının yüzde 90'ı söylem yüzde 10'u eylemdir" felsefesiyle hareket eder ve çoğu zaman aksiyon almadan söylemlerle beklentileri yönetir. Piyasa beklentilerinden farklı olarak yılın geri kalan bölümünde Fed'den 0,25 puanlık faiz artırımını bekliyoruz.

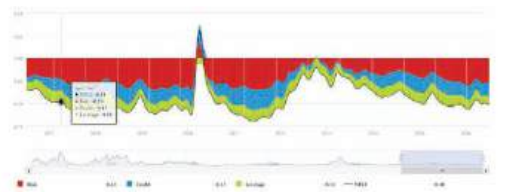
ABD PCE ENFLASYONU (YILLIK, %)



Yapay zeka-enflasyon konusunu sonraki yazılarımızda daha detaylı işleriz. Yapay zeka yatırımlarının kısa vadede enflasyon üzerinde yukarı yönlü baskısı olacaktır. Ancak uzun vadede çok ciddi deflasyonist bir süreç göreceğiz.

Rezerv para doların faiz beklentisini konuştuk. Şimdi dünya genelinde ekonomik aktiviteye odaklanalım. Önce ekonomik ortamın ve finansal koşulların büyümeyi destekleyici olup olmadığını değerlendirelim. Bunun için Chicago Fed'in hazırladığı "finansal koşullar" endeksinin her zaman yakından takip etmelisiniz (eksi olması olumlu). Finansal koşulların gevşek olması paranın bollaşması, paranın ucuzlaşması, talep ortalamının iyileşmesi, likidite şartlarının iyileşmesi demek. Finansal koşulların COVID döneminden sonraki sürecin en gevşek düzeylerinde olduğunu görüyoruz. Finansal koşulların reel sektör faaliyetlerini desteklemeye devam edeceğini düşünüyoruz. Haliye finansal koşullar dünya ekonomisindeki büyümenin devam etmesini sağlayacaktır. Dünyada resesyon beklentimiz olmadığını aylardır belirttik, bu beklentimizi güçlü bir şekilde korumaya devam ediyoruz. 2026 yılı dünya ekonomisinin büyümeye devam edeceği bir yıl olacak.

FİNANSAL KOŞULLAR ENDEKSİ

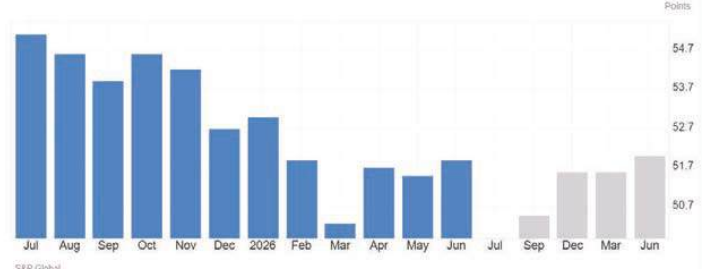




Beklentimiz Fed'in faiz indirimlerinin de etkisiyle ABD'de hem iş gücü piyasasının toparlanacağı hem de büyümenin ivmeleneyeceği yönünde.

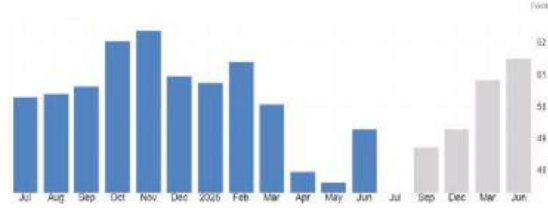
ABD ekonomisinde ekonomik aktivite (tutarsal değil miktarsal eğilim) Haziran ayında da büyüme gerçekleştirdi (PMI endeksinin 50,0 üzerinde olması "reel-miktarsal" büyüme anlamına geliyor). Yeni siparişlere dayalı tahminler ABD ekonomisinin 2026 yılında bir miktar yavaşlayarak da olsa büyüyeceğini gösteriyor. Lakin bizim beklentimiz Fed'in faiz indirimlerinin de etkisiyle ABD'de hem iş gücü piyasasının toparlanacağı hem de büyümenin ivmeleneyeceği yönünde.

ABD BİLEŞİK PMI GERÇEKLEŞME VE TAHMİN

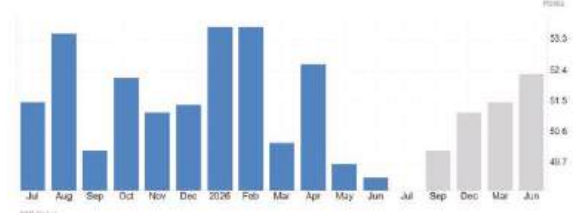


Avrupa'daki kırılganlık devam ediyor. Savaşın dolaylı etkileri Avrupa'nın son 2 ay aktivite olarak küçülmesine sebep oldu. Son çeyrekten önce de büyüme beklemiyoruz. Benzer tablonun Birleşik Krallık için de geçerli olduğunu gözlemliyoruz.

EURO BÖLGESİ BİLEŞİK PMI GERÇEKLEŞME VE TAHMİN

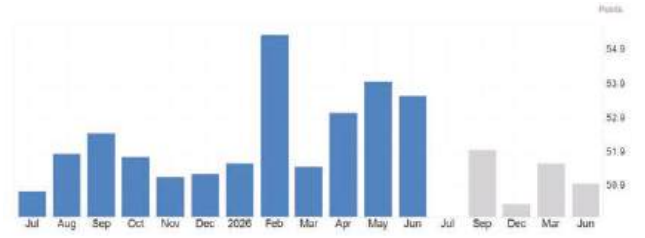


BİRLEŞİK KRALLIK BİLEŞİK PMI GERÇEKLEŞME VE TAHMİN

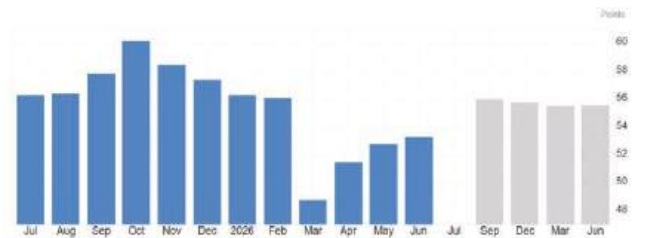


Çin tüm engellere rağmen ekonomik aktivitedeki büyümesini devam ettirebildi. Bundan birkaç yıl sonra ülkelerin ABD'nin değil Çin'in dümen suyuna girmeye çalışacağını göreceğiz. Çin'in nitelikli üretim kapasitesindeki artışını ve yapay zeka tabanlı sanayi üretimindeki ilerleyişini durdurmak artık mümkün değil. Ok yaydan çıkmalı çok oldu. Gümrük vergileri ile bunu sadece birkaç yıl geciktirmek mümkün. Çin'in global siyasette ağırlığını hissettirebilmesi için ise Yuan'ın dünya ticaretindeki payının artması gerekiyor (dolar yüzde 65-70 bandında). Her geçen yıl burada da gelişme göreceğiz. Çin ekonomisinde son 5 aylık dönemde büyümenin hızlandığını görüyoruz. 2026 yılında da Çin'den dünyaya katkı bekliyoruz. Orta Doğu'daki değişim rüzgarları devam ediyor. Bölge, petrol dışı alanlardaki yatırımlarını her geçen gün hızlandırıyor ve dünyanın en önemli ticaret başkentlerinden biri olma yolunda hızla ilerliyor. Başta Katar, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri olmak üzere Orta Doğu'da ekonomik aktivitenin önümüzdeki aylarda hızlanmasını bekliyoruz. Savaşın derecesinin azalması bunda etkili olacaktır.

ÇİN BİLEŞİK PMI GERÇEKLEŞME VE TAHMİN



SUUDİ ARABİSTAN BİLEŞİK PMI - GERÇEKLEŞME VE TAHMİN



Çin'in nitelikli üretim kapasitesindeki artışını ve yapay zeka tabanlı sanayi üretimindeki ilerleyişini durdurmak artık mümkün değil.



S&P500 endeksinde yeni zirve denemelerinin devam etmesini bekliyoruz

S&P500 endeksine yönelik beklentilerimiz epeydir olumlu. S&P 500 7.400 hedefini zorladı ve geçti. Genel değerlendirmelerde belirtildiği gibi S&P500 endeksindeki yükseliş birkaç popüler ve büyük şirket ile sınırlı değildi, yükseliş genele yaygındı (Eşit ağırlıklı S&P500 endeksi bunu teyit ediyor). S&P500 endeksinde yeni zirve denemelerinin devam etmesini bekliyoruz (endekste şirketler çok pahalı hale gelmiş olmasına rağmen – bitişikteki piyasa değeri/net dönem karı grafiği değerlemelerin şiştiğine işaret ediyor

S&P500 ENDEKSİ



S&P500 ENDEKSİ – PİYASA DEĞERİ/NET DÖNEM KARI

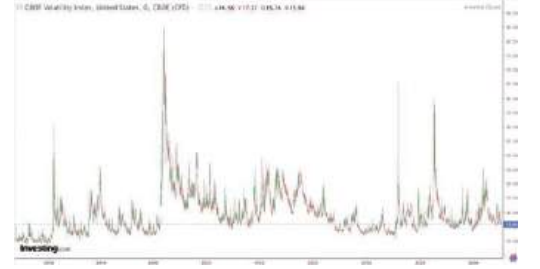


S&P500 ENDEKSİ – EŞİT AĞIRLIKLİ



VIX endeksi ve vadeli endeksindeki genel seyir piyasalardaki risk iştahının yüksek seyrettiğini gösteriyor. Euro dolar paritesinde hedefin 1,16-1,18 olduğunu söyleyebiliriz.

KORKU ENDEKSİ VIX



VIX VADELİLERİ

Symbol	Expiration	Last Price
VIX	-	15.84
VX28/N6	07/15/2026	-
VX/N6	07/22/2026	17.55
VX30/N6	07/29/2026	-
VX31/Q6	08/05/2026	-
VX32/Q6	08/12/2026	-
VX/Q6	08/19/2026	18.68
VX34/Q6	08/26/2026	-
VX/U6	09/16/2026	19.45
VX/V6	10/21/2026	20.35
VX/X6	11/18/2026	20.65
VX/Z6	12/16/2026	20.65
VX/F7	01/20/2027	21.55
VX/Q7	02/17/2027	21.86
VX/H7	03/17/2027	22.03

EURUSD PARİTESİ



Altın yükseliş trendi içerisinde sert bir düzeltme yaşadı. 3.850 dolar desteğinden de dönüş yaptı. Önümüzdeki aylarda 4.500 doları hedeflemesi kuvvetle muhtemel.

TÜRKİYE EKONOMİSİNE VE İÇ PİYASALARA YÖNELİK BEKLENTİLER

Dünya genelindeki büyümeye rağmen Türkiye ekonomisindeki daralma devam ediyor. Haziran ayı verileri de oldukça bozuktur.

Merkez Bankası savaşın sebep olduğu petrol yükselişi nedeniyle faiz indirimlerini durdurmak zorunda kaldı. Merkez Bankası aşağıdaki eşitsizliği koruyacak şekilde faiz indirimine devam ettiği sürece kuru hareketlendirmeden faiz düzeyini düşürebiliriz.

Politika faizi (yüzde 37,0) > TÜFE enflasyonu (yüzde 32,1) + Risk primi CDS (yüzde 2,2)

Bu eşitsizliğin sağ tarafındaki enflasyonun düşüş hızının yavaşlaması indirim sürecini olumsuz etkiledi. Yıl sonu TÜFE enflasyonu beklentimiz yüzde 29 düzeyinde. Bu doğrultuda Merkez Bankası'nın yılın geri kalan kısmında toplam 4 puanlık indirim yapabileceğini öngörüyoruz.



Yurt içindeki genel eğilime baktığımızda yatırımcıların getiri arayışı sürüyor.

Yabancı yatırımcının Türkiye risk algısı (CDS) iç siyasetteki hareketliliğe rağmen kritik eşik 300 düzeyinin altında seyrediyor. Bu da Merkez Bankası'nın kur üzerindeki kontrolünü güçlendiriyor. Yurt içindeki genel eğilime baktığımızda yatırımcıların getiri arayışı sürüyor. KKM ve döviz mevduattan vazgeçenler önce TL'deki yüksek faizi tercih etmişti. Faizlerdeki düşüş beklentisi ile birkaç ay önce başlayan konut sektörüne yöneliş halen devam ediyor. 2025 yılını rekor satış ile tamamladık. Rekor 2026 verilerinde tazeleni-

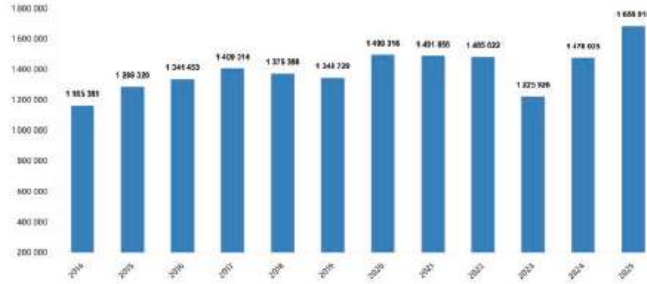
yor. Konut sektörünün diğer sektörleri de hareketlendirilmesiyle Türkiye ekonomisi 2026 ikinci yarısı ile birlikte (PMI endeksi üzerinden yapılan analiz) canlanmaya başlayacaktır. Yurt dışından alınan yeni işlerde de önümüzdeki aylarda toparlanma bekliyoruz. Dolar kuru için 2026 yıl sonu beklentimiz 51,30 düzeyinde. TL'dek reel bazda değer kazanma sürecinin 2026 yılında da devam etmesini bekliyoruz. Borsa ise bir süre daha iç MSCI endeksine yönelik belirsizlik nedeniyle sıkıntılı yatay seyrine devam eder.

TCMB POLİTİKA FAİZİ

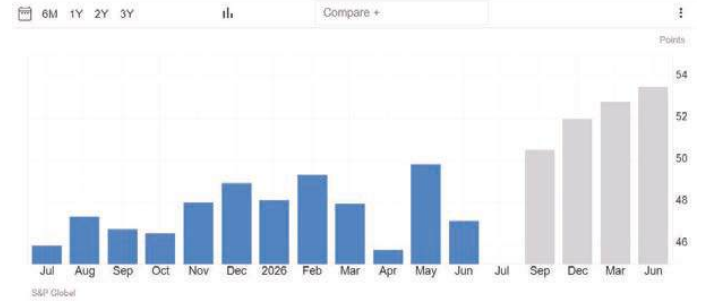
24.11.2023	-	40.00
22.12.2023	-	42.50
26.01.2024	-	45.00
22.03.2024	-	50.00
27.12.2024	-	47.50
24.01.2025	-	45.00
07.03.2025	-	42.50
18.04.2025	-	46.00
25.07.2025	-	43.00
12.09.2025	-	40.50
24.10.2025	-	39.50
12.12.2025	-	38.00
23.01.2026	-	37.00

KONUT SATIŞLARI (2014-2025)

Konut satışı, 2014 - 2025
(Ade)



TÜRKİYE İMALAT PMI ENDEKSİ

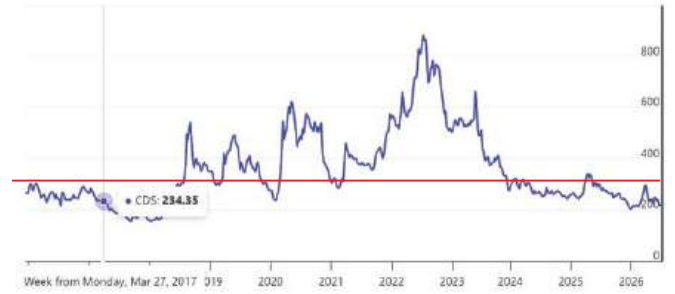


KONUT SATIŞLARI (2025-2026 karşılaştırmalı)

Konut satış sayısı, Mayıs 2026

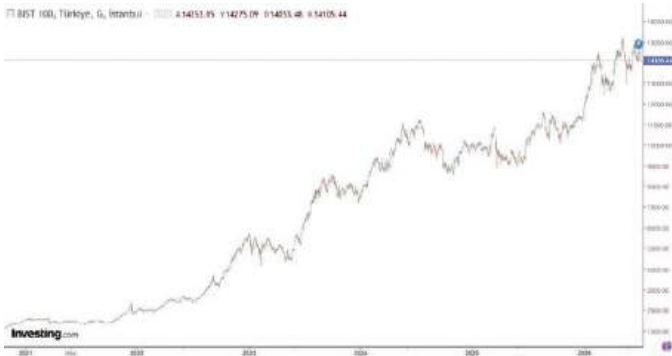
	Mayıs			Ocak-Mayıs		
	2026	2025	Değişim (%)	2026	2025	Değişim (%)
Satış durumuna göre toplam satış	93 333	135 664	-31,2	509 537	609 632	-6,6
İlk el satış	30 196	41 860	-27,9	178 081	184 304	-3,4
İkinci el satış	63 137	93 804	-32,7	391 456	425 238	-7,9
Satış şekline göre toplam satış	93 333	135 664	-31,2	509 537	609 632	-6,6
İpotekli satış	19 754	20 325	-2,8	116 801	92 883	25,8
Diğer satış	73 579	115 339	-36,2	452 736	516 749	-12,4

TÜRKİYE CDS GÖSTERGESİ

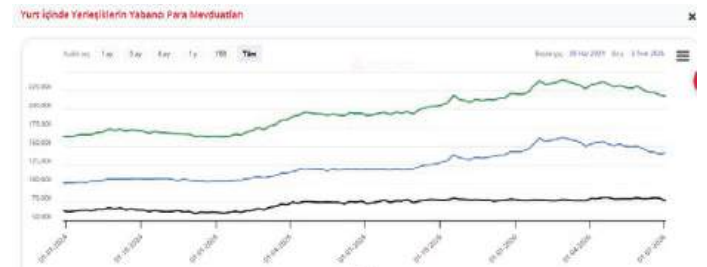


BIST100 ENDEKSİ

BIST 100, Türkiye, G. İstanbul - 4 54053,85 - 114275,09 - 014053,48 - 8 54105,44



YURT İÇİ YERLEŞİKLERİN YABANCI PARA MEVDUATLARI



Kemal YAZICI
Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği
(OİB) Yönetim Kurulu Başkanı



Türk Otomotiv Tedarik Sanayisi Küresel Dönüşümün Merkezinde

Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yazıcı, Türk otomotiv tedarik sanayisinin ihracattaki yükselen konumunu, yeşil dönüşüm sürecini, yeni hedef pazarları ve önümüzdeki 10 yılda sektörü şekillendirecek teknolojik dönüşümü değerlendirdi.



Türk otomotiv yan sanayisinin ihracattaki mevcut konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk otomotiv tedarik sanayisi bugün yalnızca Türkiye ekonomisinin değil, küresel otomotiv ekosisteminin de önemli bir parçası haline gelmiş durumda. Sektörümüz; kalite, mühendislik kabiliyeti, esnek üretim yapısı ve rekabetçi maliyet avantajıyla dünyanın önde gelen otomotiv üreticilerinin tercih ettiği tedarik merkezlerinden biri konumunda bulunuyor. Avrupa başta olmak üzere birçok pazarda Türk firmaları küresel üreticilerin birinci ve ikinci seviye tedarikçileri arasında yer alıyor.

Türkiye otomotiv sektörü, yaklaşık 41,5 milyar dolarlık ihracatıyla ülkemizin ihracat lideri olmayı sürdürüyor. İlk yedi ayda % 2,6 artışla 24,4 milyar dolara ulaştı. Tedarik sanayimiz Otomotiv endüstrisi ihracatının yüzde 38'ini oluşturarak ihracatta önemli rol üstleniyor.

Bununla birlikte Türk tedarik sanayisi artık sadece parça üreten bir yapıdan çok daha ileri bir noktada bulunuyor. Bugün firmalarımız tasarım, ürün geliştirme ve Ar-Ge süreçlerinde de aktif rol üstleniyor. Elektrifikasyon, hafif malzemeler, elektronik sistemler, bağlantılı araç teknolojileri ve yeni nesil mobilite çözümleri gibi alanlarda yapılan yatırımlar sektörümüzün dönüşümünü hızlandırıyor. Avrupa Birliği ülkelerinin otomotiv ihracatımızdaki payının yüzde 75 seviyesinde olması da Türk tedarik sanayisinin uluslararası kalite standartları ve üretim yetkinlikleri açısından ulaştığı seviyenin önemli bir göstergesidir. Önümüzdeki dönemde elektrikli araçlar, yazılım tabanlı sistemler ve sürdürülebilir üretim teknolojileriyle birlikte tedarik sanayimizin katma değerini daha da artıracasına inanıyoruz.

İhracatı geliştirmek amacıyla hangi projeleri yürütüyorsunuz?

OİB olarak ihracatın sürdürülebilir büyümesini sağlamak amacıyla çok boyutlu çalışmalar yürütüyoruz. Geleneksel ticaret heyetleri, uluslararası fuar katılımları, alım heyetleri ve sektörel tanıtım faaliyetleriyle firmalarımızın yeni müşterilere ve pazarlara ulaşmasını destekliyoruz. Özellikle son dönemde ihracatçılarımızın pazar çeşitliliğini artırmalarına yönelik faaliyetlere daha fazla ağırlık veriyoruz.

Bunun yanında sektörümüzün geleceğini şekillendirecek projelere de yatırım yapıyoruz. Bu kapsamda hayata geçirdiğimiz OİB Venture Mobilite İnovasyon Fonu ile mobilite teknolojileri alanında faaliyet gösteren girişimlerin büyümesine katkı sağlıyoruz. Yapay zekâ, bağlantılı araç teknolojileri, siber güvenlik, otomasyon, batarya teknolojileri ve yazılım çözümleri gibi alanlarda geliştirilen projelerin desteklenmesini hedefliyoruz. Ayrıca bu yıl 15'incisini düzenlediğimiz Otomotiv Geleceği Tasarım Yarışması ile genç girişimcilerin ve yenilikçi fikirlerin sektöre kazandırılmasına katkı sunuyoruz. Uzun vadede hedefimiz, ihracatımızın sadece hacmini değil teknoloji ve katma değer seviyesini de yükseltmek.

Turquality programının sektöre katkıları nelerdir?

Günümüzde küresel rekabette başarılı olabilmek için yalnızca kaliteli üretim yapmak yeterli değil. Güçlü marka yönetimi, kurumsal kapasite, sürdürülebilir büyüme ve uluslararası pazarlarda görünürlük de büyük önem taşıyor. Turquality Programı tam da bu noktada firmalarımıza önemli avantajlar sunuyor.



Avrupa Birliği ülkelerinin otomotiv ihracatımızdaki payının yüzde 75 seviyesinde olması Türk tedarik sanayisinin uluslararası kalite standartları ve üretim yetkinlikleri açısından ulaştığı seviyenin önemli bir göstergesidir.

Program sayesinde şirketlerimiz markalaşma, kurumsallaşma, dijital dönüşüm ve pazarlama alanlarında kendilerini geliştirme fırsatı buluyor. Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren birçok firmamız Turquality destekleri sayesinde küresel pazarlarda daha güçlü konum elde etti. Özellikle yüksek katma değerli ihracatın artırılması ve Türk markalarının dünya çapında bilinirliğinin güçlendirilmesi açısından programın önemli katkıları bulunuyor. Önümüzdeki dönemde sektörümüzün uluslararası marka sayısını artırması gerektiğine inanıyoruz.

Satın alma heyetlerinin ihracata katkısını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Satın alma heyetleri ihracatçılarımızın yeni müşterilere ulaşmasında son derece etkili bir araç olarak öne çıkıyor. Küresel rekabetin giderek arttığı bir dönemde firmaların karar vericilerle doğrudan temas kurabilmesi büyük önem taşıyor. Bu organizasyonlar sayesinde dünyanın farklı bölgelerinden gelen satınalma temsilcileri ile Türk firmaları birebir görüşme imkânı buluyor.



OİB olarak Avrupa'daki güçlü konumumuzu korurken ABD, Körfez ülkeleri, Kuzey Afrika, Orta Asya ve Latin Amerika gibi alternatif pazarlara daha fazla odaklanıyoruz. Özellikle araç üretim yatırımlarının hız kazandığı ve otomotiv satış sonrası pazarının büyüdüğü ülkelerde önemli fırsatlar görüyoruz.

Bu etkinliklerin en önemli avantajlarından biri, Türkiye'nin üretim kapasitesini ve teknolojik yetkinliklerini yerinde gösterebilmesidir. Yüz yüze gerçekleştirilen görüşmeler güven ortamı oluştururken uzun vadeli iş birliklerinin de temelini atıyor. Birçok firmamızın ihracat portföyüne yeni müşteriler eklemesinde satın alma heyetlerinin önemli katkıları bulunuyor. OİB olarak önümüzdeki dönemde de bu faaliyetleri artırarak sürdürmeyi planlıyoruz.

Önümüzdeki dönemde odaklanmayı planladığınız yeni hedef pazarlar hangileridir?

Avrupa Birliği otomotiv sektörümüzün en büyük ihracat pazarı olmaya devam ediyor ve önümüzdeki dönemde de önemini koruyacaktır. Ancak küresel ticarete yaşanan değişimler ve jeopolitik gelişmeler, pazar çeşitliliğini her zamankinden daha önemli hale getiriyor.

Bu nedenle OİB olarak Avrupa'daki güçlü konumumuzu korurken ABD, Körfez ülkeleri, Kuzey Afrika, Orta Asya ve Latin Amerika gibi alternatif pazarlara daha fazla odaklanıyoruz. Özellikle araç üretim yatırımlarının hız kazandığı ve otomotiv satış sonrası pazarının büyüdüğü ülkelerde önemli fırsatlar görüyoruz. Amacımız ihracatçılarımızın yeni pazarlara erişimini kolaylaştırmak ve sektörümüzün küresel ölçekte daha dengeli bir ihracat yapısına kavuşmasını sağlamak.

Avrupa Yeşil Mutabakatı ve karbon düzenlemeleri Türk tedarik sanayisini nasıl etkileyecek?

Avrupa Yeşil Mutabakatı otomotiv sektöründe köklü bir dönüşümü beraberinde getiriyor. Karbon emisyonlarının azaltılması, sürdürülebilir üretim ve döngüsel ekonomi uygulamaları artık rekabetin temel unsurları haline geliyor. Avrupa ile güçlü ticari bağlara sahip olan Türk tedarik sanayisi için bu dönüşüme uyum sağlamak stratejik bir zorunluluktur.

Kısa vadede bazı yatırım ve uyum maliyetleri söz konusu olsa da uzun vadede bu sürecin sektörümüze önemli fırsatlar sunacağına inanıyoruz. Enerji verimliliği yatırımları, yenilenebilir enerji kullanımı, karbon ayak izinin azaltılması ve sürdürülebilir üretim uygulamaları firmalarımızın rekabet gücünü artıracaktır. Yeşil dönüşümü bir yük olarak değil, küresel pazarlarda daha güçlü konumlanmanın anahtarı olarak görmek gerekiyor.

Türk otomotiv yan sanayisinin küresel rekabette öne çıktığı alanlar hangileridir?

Türk tedarik sanayisinin en önemli avantajlarından biri güçlü mühendislik altyapısı ile üretim esnekliğini bir araya getirebilmesidir. Kalite standartları, hızlı teslimat kabiliyeti ve maliyet yönetimi açısından firmalarımız uluslararası rakipleriyle başarıyla rekabet ediyor.

Döküm, dövme, metal şekillendirme, plastik enjeksiyon, kauçuk ürünler, elektronik sistemler, motor ve güç aktarma organları gibi birçok alanda dünya standartlarında üretim gerçekleştiriyoruz. Bunun yanında son yıllarda Ar-Ge ve tasarım yatırımlarının artmasıyla birlikte ürün geliştirme yetkinliklerimiz de güçleniyor. Avrupa'ya yakınlık ve gelişmiş lojistik altyapımız da sektörümüzün önemli avantajları arasında yer alıyor.

Önümüzdeki 10 yılda Türk otomotiv sanayisinin en büyük fırsatı sizce nedir?

Günümüzde hepimizin yakından takip ettiği gibi otomotiv sektörü büyük bir değişim içerisinde. Bunun birçok nedeni var ama iki konuyu önemli görüyorum ve önümüzdeki 10 yıla damga vuracağını düşünüyorum.

Değişimin ilk nedeni küresel ısınma problemi. Küresel ısınmaya neden olan CO2 miktarının atmosferde artıyor olması nedeniyle her sektörde olduğu gibi Otomotiv sektöründe de CO2 azaltma çalışmaları önceliklendi. Özellikle AB ülkelerinin başını çektiği bir çok ülke CO2 limitlerini düşürmeye başladı. AB ülkelerinde 2035 yılı ve sonrasında SIFIR emisyonlu araçlar satılabilecek.



Türk tedarik sanayisinin en önemli avantajlarından biri güçlü mühendislik altyapısı ile üretim esnekliğini bir araya getirebilmesidir. Kalite standartları, hızlı teslimat kabiliyeti ve maliyet yönetimi açısından firmalarımız uluslararası rakipleriyle başarıyla rekabet ediyor.

Bu problemin çözümü için içten yanmalı motorlar yerine elektrikli araçlar, hidrojen yakıt kullanımı veya fuelcell gibi teknolojiler gündeme gelmeye başladı. Bu değişim hayatımıza Li-ion pil hücreleri, Anot, Katod malzemeleri, Batarya Yönetim Sistemi, soğutma sistemi gibi yeni konuları getirdi.

Değişimi tetikleyen ikinci konu ise ekonomik gücün artması ve teknolojik gelişmeler sonrası insanların araçlardan beklentilerinin artıyor olması ve nüfusun yaşlanıyor olması diyebiliriz. Bu değişim araçlarda otonom sürüş, yapay zekâ kullanımı, bağlantılı mobilite, araç destek sistemleri, araç içi eğlence ve konfor gibi değişik konuları gündemimize getirdi.

Önümüzdeki dönemin en büyük fırsatının bu dönüşümler olacağını düşünüyorum. Türkiye güçlü ve akliteli üretim altyapısını teknoloji geliştirme kapasitesiyle destekleyebilirse bu dönüşümden önemli kazanımlar elde edecektir.

Tomasz BIALACH
INTER CARS Ticari Direktörü



Avrupa Otomotiv Satış Sonrası Pazarı Dönüşümün Yeni Eşiğinde

INTER CARS Ticari Direktörü Tomasz Bialach, Avrupa otomotiv satış sonrası pazarındaki dönüşümü, değişen distribütör beklentilerini, yapay zekânın sektöre etkisini ve Türkiye pazarına ilişkin değerlendirmelerini paylaştı.



Önümüzdeki beş yıl içinde Avrupa otomotiv satış sonrası pazarının nasıl bir gelişim göstereceğini öngörüyorsunuz?

Avrupa otomotiv satış sonrası pazarının, yaşanan araç parkı, araçların giderek daha karmaşık hale gelmesi ve bakım maliyetlerindeki enflasyonist baskının etkisiyle büyümesini sürdürmesi bekleniyor. Bununla birlikte, yıllık büyüme oranının büyük ölçüde %3 ila %5 bandında gerçekleşeceği öngörülüyor.

Aynı zamanda distribütörler ve tedarikçiler arasında konsolidasyonun hızlanması, dijitalleşmenin daha da yaygınlaşması ve veri odaklı hizmetlere yönelik talebin artması bekleniyor. Elektrifikasyon ürün talebini kademeli olarak değiştirecek olsa da, içten yanmalı motorlu araç parkı uzun yıllar boyunca ağırlığını koruyacak ve geleneksel satış sonrası ürünlerine olan talep devam edecektir.

Sizce sektörün şu anda yaşadığı en önemli dönüşüm nedir?

En önemli dönüşüm, yüksek sermaye gerektiren ürün odaklı iş modelinden; stok seviyelerini optimize etmeye ve operasyonel verimliliği artırmaya yardımcı olan veri ve hizmet odaklı bir ekosisteme geçiştir.

Artık başarı yalnızca ürün bulunabilirliğiyle değil; dijital yetkinlikler, müşteri deneyimi, teknik destek ve araç verilerine erişim kabiliyetiyle de belirlenmektedir.

Satın alma davranışlarında ne tür değişiklikler gözlemliyorsunuz?

Müşteriler artık daha bilinçli ve fiyat konusunda daha hassas davranıyor. Fiyatların internet üzerinden kolayca karşılaştırılabilmesi nedeniyle şeffaflık arttı. Kullanıcılar ürünün kalitesi, stok durumu ve menşei hakkında hızlı ve şeffaf bilgiye erişmeyi bekliyor.

Bununla birlikte profesyonel servisler, rekabetçi fiyatın yanı sıra güvenilirlik ve teknik destek hizmetlerine de giderek daha fazla önem veriyor. Artık en düşük fiyat tek başına belirleyici satın alma kriteri olmaktan çıkmış durumda.

Distribütörlerin ürün tercihleri nasıl değişiyor?

Distribütörler artık premium markalar ile fiyat-performans odaklı alternatifleri, özel markalı (private label) ürünler de dahil olmak üzere daha dengeli şekilde portföylere katıyor.

Odak noktası; daha geniş ürün kapsamı, tedarik güvenilirliği ve kârlılık üzerine kayıyor.

Bunun yanında elektrikli araçlara yönelik ürünler, elektronik sistemler, ADAS bileşenleri ve teşhis (diagnostic) çözümlerine olan talebin önümüzdeki yıllarda istikrarlı şekilde artması bekleniyor.



Artık başarı yalnızca ürün bulunabilirliğiyle değil; dijital yetkinlikler, müşteri deneyimi, teknik destek ve araç verilerine erişim kabiliyetiyle de belirlenmektedir.



Türkiye giderek daha fazla stratejik bir üretim merkezi olarak görülüyor. Avrupalı distribütörler Türk tedarikçileri; esnek üretim yapıları, güçlü sanayi altyapıları, rekabetçi fiyatları ve sürekli gelişen kalite standartları nedeniyle takdir ediyor.



Türkiye'nin Avrupa'ya coğrafi yakınlığı da tedarik zinciri risklerini azaltmak isteyen şirketler için önemli bir avantaj sağlıyor.

Pandemi sonrasında tedarik zinciri nasıl yeniden şekillendi?

Pandemi, tedarik zinciri dayanıklılığının ne kadar kritik olduğunu ortaya koydu. Bu süreçten sonra distribütörler tedarik kaynaklarını çeşitlendirdi, kritik ürün gruplarında stok seviyelerini artırdı ve yalnızca maliyet odaklı kararlar yerine tedarikçi güvenilirliğini daha fazla ön plana çıkarmaya başladı.

Pandemi sonrası ilk yıllarda birçok otomotiv tedarikçisinin hizmet seviyelerinde ciddi düşüşler yaşandı. Bu seviyeler henüz tamamen pandemi öncesine dönmemiş olsa da, en yoğun aksama dönemine kıyasla önemli ölçüde iyileşme sağlandı.

Çinli üreticilerin Avrupa satış sonrası pazarındaki etkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Çinli üreticiler Avrupa satış sonrası pazarında giderek daha önemli oyuncular haline geliyor. Ürün kaliteleri belirgin şekilde gelişirken, fiyat rekabetçiliklerini de koruyorlar. Bu durum birçok ürün grubunda rekabeti artırıyor.

Ancak Avrupa'da uzun vadeli başarı; istikrarlı kalite, yerel teknik destek, yedek parça bulunabilirliği, garanti yönetimi ve marka güvenine bağlı olacaktır.

Avrupa'daki Çin menşeli araç parkı henüz oldukça genç olduğu için bu alanlarda kesin değerlendirmeler yapmak için erken olduğunu düşünüyorum. Bugün itibarıyla yedek parça veri tabanları hâlâ sınırlı ve parça bulunabilirliği, köklü araç üreticilerine kıyasla yeterli seviyede değil.

Elektrifikasyon distribütörlük yapısını nasıl etkileyecek?

Elektrifikasyon, zaman içinde talebi geleneksel bakım parçalarından elektronik sistemlere, yazılım bağlantılı bileşenlere, termal yönetim sistemlerine ve yüksek voltajlı araç parçalarına yönlendirecek.

Distribütörlerin teknik uzmanlığa, çalışan eğitimine ve yeni lojistik kabiliyetlerine yatırım yapması gerekecek. Ancak Avrupa'daki araç parkının uzun yenilenme döngüsü nedeniyle bu dönüşüm ani değil, kademeli olacaktır.

Elektrikli araçların beş yıl önce öngörüldüğü kadar hızlı yaygınlaşmayacağını artık biliyoruz. Ayrıca tek araç teknolojisi haline de gelmeyecekler. Bunun yerine tüketicilere sunulan birçok güç aktarma sistemi alternatifinden biri olacaklar. Bu nedenle satış sonrası ürün portföylerinin karmaşıklığı artmaya devam edecektir.

Avrupa'nın gözünden Türkiye satış sonrası pazarı nasıl değerlendiriliyor?

Türkiye giderek daha fazla stratejik bir üretim merkezi olarak görülüyor. Avrupalı distribütörler Türk tedarikçileri; esnek üretim yapıları, güçlü sanayi altyapıları, rekabetçi fiyatları ve sürekli gelişen kalite standartları nedeniyle takdir ediyor.

Türkiye'nin Avrupa'ya coğrafi yakınlığı da tedarik zinciri risklerini azaltmak isteyen şirketler için önemli bir avantaj sağlıyor.

Türkiye'deki satış sonrası dağıtım sektörü oldukça rekabetçi ve iş modeli açısından hâlâ geleneksel bir yapıya sahip görünüyor. Ancak bu durum; teknik destek, araç verilerine erişim, servis yönetim sistemleri ve dijital çözümlerle katma değer sunabilecek şirketler için önemli fırsatlar yaratıyor.

Bağımsız dağıtım kanallarının geleceği açısından en büyük tehdit sizce nedir?

En büyük tehdit, araç üreticilerinin özellikle araç verilerine ve teşhis sistemlerine erişim konusundaki artan rekabet avantajıdır.

Bağımsız pazar oyuncuları bağlantılı araç verilerine eşit erişim hakkını kaybederse, OEM'ler önemli bir rekabet üstünlüğü elde edebilir. Bu nedenle teknik bilgilere ve araçlardan üretilen verilere açık, adil ve güvenli erişimin korunması; sağlıklı ve rekabetçi bir satış sonrası ekosisteminin sürdürülebilmesi açısından kritik önem taşımaktadır.

Yapay zekâ ve dijitalleşme satış sonrası dağıtım sektörünü nasıl dönüştürecek?

Yapay zekâ ve dijitalleşme; talep tahminini, stok yönetimini, fiyatlandırma stratejilerini, müşteri hizmetlerini ve teknik teşhis süreçlerini önemli ölçüde geliştirecektir.

Dağıtım şirketleri verimliliği artırmak, stok seviyelerini optimize etmek ve hizmet kalitesini yükseltmek için giderek daha fazla tahmine dayalı analiz (predictive analytics) ve otomasyon teknolojilerinden yararlanacaktır.

Teknolojik yetkinlikleri güçlü müşteri ilişkileriyle başarıyla birleştirebilen şirketler en büyük rekabet avantajını elde edecektir.

Yapay zekâ tabanlı çözümlerin uygulanması ve dijital dönüşüm süreci halihazırda başlamış durumda olup, önümüzdeki yıllarda bu dönüşümün çok daha hızlı ilerlemesi beklenmektedir.



OSS Derneği, 2026'nın İkinci Çeyreğini Değerlendirdi!

Otomotiv satış sonrası pazarında yaşanan 2025 yılındaki durağan seyir, 2026'nın ikinci çeyreğine de yansıdı. Yılın ikinci çeyreğinde satış, ihracat ve istihdamda yatay seyir devam ederken, sektör yılın üçüncü çeyreğinde de küçük de olsa bir hareketlenme bekliyor.



Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneğinin (OSS) 2026 Yılı 2. Çeyrek Sektörel Değerlendirme Anketi'ne göre, yılın ikinci çeyreğinde, 2025'in aynı dönemine göre yurt içi satışlarda dolar bazında ortalama yüzde 1,25'lik gerileme yaşandı. Üretici üyelerin yüzde 28,6'sı önümüzdeki üç ayda yatırım planlarken, 2026'nın ikinci çeyreğinde gözlemlenen problemlerin başında yine "maliyetlerdeki aşırı artış" yer aldı. Ankete göre, "nakit akışında yaşanan problemler" ve "iş ve ciro kaybı" üyeler için önemli sorunlar arasında yer alıyor.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), otomotiv satış sonrası pazarı özelinde 2026 yılının ikinci çeyreğini, üyelerinin katılımıyla düzenlediği bir anket çalışmasıyla değerlendirdi. OSS Derneğinin 2026 Yılı 2. Çeyrek Sektörel Değerlendirme Anketi'ne göre otomotiv satış sonrası pazarı 2026'nın ikinci çeyreğini temkinli bir seyirle geride bıraktı. Bununla birlikte 2026'nın ikinci çeyreğinde, 2025 yılının aynı dönemine göre yurt içi satışlarda dolar bazında ortalama yüzde 1,25 gerileme yaşandı. Bu dönemde dağıtıcı üyelerin satışlarında dolar bazında yüzde 2,78 düşüş görülürken, üretici üyelerde ise dolar bazında yüzde 0,71 artış gerçekleşti.

Tahsilat süreçlerindeki olumsuz seyir sürüyor!

Ankete göre yılın ikinci çeyreğinde, üyelerin stokları bir önceki çeyreğe göre ortalama yüzde 2,81 geriledi. Dağıtıcı üyelerin stoklarında yüzde 1,25, üreticilerde ise yüzde 4,82 oranında düşüş gerçekleşti. Ankette, 2026 yılının üçüncü çeyreğiyle ilgili beklentilere de yer verildi. Buna göre sektörde 2026 yılının üçüncü çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yurt içi satışlarda dolar bazında yüzde 1,33 oranında artış beklendiği gözlemlendi. Tahsilat süreçlerinde ise olumsuzlaşma eğilimi devam etti. Bir önceki çeyreğe göre tahsilat sürecini daha kötü veya çok daha kötü olarak değerlendiren üyelerin toplam oranı %43,8'e ulaşırken, sürecin iyileştiğini belirtenlerin oranı yalnızca %7,8'de kaldı. Yaklaşık her iki üyeden biri herhangi bir değişiklik olmadığını

ifade etse de, olumsuz değerlendirmelerin olumlu değerlendirmelere belirgin şekilde üstün gelmesi, tahsilat performansındaki zayıflamanın sürdüğüne işaret ediyor.

100 şirketten 23'ünün istihdamı azaldı!

Ankete katılan üyelerin yüzde 18,8'i 2026 yılının ilk çeyreğine göre istihdamını artırdı. Üyelerin yüzde 57,8'i söz konusu dönemde istihdamını korudu. Yılın ilk çeyreğine kıyasla istihdamının azaldığını belirten üye oranı ise yüzde 23,4'ü buldu. Dağıtıcı üyelerde istihdamını azaltanların oranı yüzde 30,6 olurken, üretici üyelere (yüzde 14,3) kıyasla daha yüksek gerçekleşti. Üretici üyelerde istihdam büyük ölçüde korunurken, dağıtıcı üyelerde istihdamda daha belirgin bir azalma eğilimi gözlemlendi.

Maliyetlerdeki aşırı artış en büyük problem!

Sektördeki problemler anketin en dikkat çekici bölümlerinden birini oluşturdu. Üyelerin 2026'nın ikinci çeyreğinde gözlemlendiği problemlerin başında yüzde 78,1 ile "Maliyetlerdeki aşırı artış" gelirken, "Nakit akışında yaşanan problemler" yüzde 73,4 ile ikinci sırada yer aldı. Üyelerin yüzde 46,9'u ise "İş ve ciro kaybı"nı sektör için en büyük üçüncü sıkıntı olarak nitelendirdi. Ankete katılanların yüzde 35,9'u "Kargo maliyetlerindeki artış ve teslimatlarda gecikme"yi, yüzde 32,8'i "Gümrüklerde yaşanan problemleri", yüzde 17,2'si ise "Tedarik problemleri" ve "Mevzuat değişiklikleri"ne işaret etti.

Önümüzdeki 3 aya ilişkin beklenti yükseldi!

Anket ile birlikte sektörün yatırım planları da mercek altına alındı. Ankete göre önümüzdeki üç ayda yeni yatırım yapmayı düşünen üyelerin oranı yüzde 20,3 ile önceki döneme benzer seviyede gerçekleşti. Bir önceki ankette üretici üyelerin yüzde 23,7'si yatırım planlarken, yeni ankette bu oran yüzde 28,6'ya yükseldi. Dağıtıcı üyelerde ise bu oran yüzde 17,6'dan yüzde 13,9'a geriledi. Bir önceki ankete göre, sektörün önümüzdeki 3 ayda daha olumsuz bir seyir izleyeceğini öngören dağıtıcı üyelerin oranı yüzde 55,9'dan yüzde 36,1'e, üreticilerin oranı ise yüzde 52,6'dan yüzde 35,7'ye geriledi.

İkinci çeyrekte kapasite kullanımı arttı!

Üreticilerin 2026 yılının ikinci çeyreğinde kapasite kullanım oranı ortalaması yüzde 73,93 olarak gerçekleşti. Bu oran yılın ilk çeyreğinde yüzde 68,16 idi. 2026'nın ikinci çeyreğinde üyelerin üretimi 2025'in aynı çeyreğine göre yüzde 1,79 oranında arttı. 2026 yılının ikinci çeyreğinde üyelerin ihracatı ise 2025 yılının aynı dönemine göre dolar bazında yüzde 2,68 artış gösterdi.



OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, anket sonuçlarını değerlendirerek şunları söyledi:

"2026 yılının ikinci çeyrek sonuçları, otomotiv satış sonrası sektörünün zorlu ekonomik koşullar altında faaliyetlerini sürdürmeye çalıştığını açıkça ortaya koyuyor. Özellikle dağıtıcı üyelerimizde satışlardaki daralma, istihdamdaki gerileme ve şirketlerin büyük bölümünün maliyet artışları ile nakit akışı sorunlarını öncelikli gündem olarak göstermesi, sektörümüzün üzerinde oluşan baskının devam ettiğini gösteriyor. İşletmeler bir taraftan artan finansman maliyetlerini ve operasyonel giderleri yönetmeye çalışırken, diğer taraftan rekabetçi kalabilmek adına stok, fiyatlama ve yatırım kararlarını çok daha temkinli şekilde almak zorunda kalıyor.

Bununla birlikte anket sonuçları yalnızca riskleri değil, sektörümüzün dayanıklılığını da ortaya koyuyor. Üretimde ve ihracatta kaydedilen artış,

kapasite kullanım oranındaki yükseliş ve üretici üyelerimizin yatırım planlarını artırmış olması, şirketlerimizin uzun vadeli büyüme potansiyeline olan inancını koruduğunu gösteriyor. Önümüzdeki döneme ilişkin satış beklentilerindeki iyileşme de sektörün kontrollü bir toparlanma sürecine girebileceğine işaret ediyor.

Otomotiv satış sonrası sektörü, Türkiye ekonomisine üretim, ihracat ve istihdam açısından önemli katkılar sağlayan stratejik bir alan. Bu potansiyelin sürdürülebilmesi için ekonomik öngörülebilirliğin güçlendirilmesi, finansmana erişimin kolaylaştırılması, maliyet baskısını azaltacak uygulamaların hayata geçirilmesi ve üretim ile ihracatı destekleyen politikaların kararlılıkla sürdürülmesi büyük önem taşıyor."



Anket sonuçları yalnızca riskleri değil, sektörümüzün dayanıklılığını da ortaya koyuyor.



Dijital Ticarete Güçlü ve Kalıcı Bir Türkiye Vizyonu

E-ihracat, otomotiv satış sonrası sektörüne küresel pazarlarda sürdürülebilir büyüme, yeni müşteriler ve güçlü markalaşma fırsatları sunuyor.



Küresel e-ticaretteki gelişmeleri yakından izleyerek hedef ülke yaklaşımımızı düzenli olarak güncelliyoruz. Mevcut 26 hedef ülkeye 9 ülke daha ekleyerek e-ihracatta hedef ülke sayısını 35'e çıkardık. Bu ülkelere yönelik faaliyetlerde uygulanan ilave yüzde 20 destek oranıyla firmalarımıza daha avantajlı koşullar sunuyoruz.

Küresel ticaret, teknolojik gelişmelerin etkisiyle satış kanallarından lojistik süreçlere, pazarlama yöntemlerinden müşteri ilişkilerine kadar köklü bir dönüşümden geçmektedir. Bu yeni dönemde e-ihracat, firmalara coğrafi sınırların ötesine geçerek farklı pazarlardaki alıcılara doğrudan ulaşma, pazar dinamiklerini yakından takip etme ve küresel ölçekte marka değeri oluşturma imkânı sunmaktadır.

Yaşanan bu dönüşüm, ihracat deneyimi ve farklı pazarlara ürün sunma kabiliyeti bulunan Türk otomotiv satış sonrası sektörü açısından da önemli büyüme ve pazara erişim fırsatları barındırmaktadır. Dijital pazaryerleri ve çevrim içi satış kanalları; yedek parça, aksesuar, ekipman ve bakım ürünleri üreten veya bu ürünlerin satışını gerçekleştiren firmalarımızın geleneksel ihracat yöntemlerini tamamlayarak daha geniş bir müşteri kitlesine erişmesine olanak sağlamaktadır.

E-ihracatı yalnızca satış hacmini artıran yeni bir kanal olarak değil, firmalarımızın rekabet gücünü ve markalaşma kapasitesini geliştiren stratejik bir büyüme alanı olarak değerlendiriyoruz.

Bu doğrultuda Ticaret Bakanlığı olarak e-ihracat politikalarımızı, firmalarımızın dijital ticarete girişini kolaylaştıran ve küresel rekabet gücünü artıran bütüncül bir yaklaşım üzerine inşa ediyoruz. Finansal desteklerimizi dijital danışmanlık hizmetleri ve eğitim faaliyetleriyle birlikte yürütüyoruz.

Pazara Girişten Sipariş Teslimine Uzanan Destek Modeli

5986 sayılı E-ihracat Destekleri Hakkında Karar ile firmalarımızın e-ihracat süreçlerinde karşılaştıkları maliyetleri azaltmayı ve uluslararası pazarlarda kalıcı biçimde büyümelerine katkı sağlamayı amaçlıyoruz.

Bu çerçevede firmalarımızın yurt dışı pazarlara ilişkin eylem planlarını oluştururken ihtiyaç duydukları sektör, ülke ve e-ihracat odaklı rapor giderlerini; Türk ürünlerinin görünürlüğünü artırmaya yönelik dijital reklam ve tanıtım faaliyet-



lerini; hızlı teslimatı mümkün kılan, depolama ve iade süreçlerini de kapsayan sipariş karşılama hizmetlerine ilişkin giderleri destekliyoruz. Hedef pazarlarda çevrim içi mağaza açılışına ilişkin giderler, uçtan uca hizmet sunan yerel e-ticaret paydaşlarından alınan hizmetlere ilişkin giderler ve pazaryerlerine ödenen komisyonlar da destek kapsamımızda yer almaktadır.

E-ihracat Konsorsiyumu modelimizle de kendi imkânlarıyla kapsamlı bir e-ihracat operasyonu kurmakta zorlanan firmalarımıza ve girişimcilerimize pazarlama, lojistik, ödeme ve müşteri hizmetleri gibi alanlarda uçtan uca çözümler sunulmasını amaçlıyoruz. Perakende e-ticaret siteleri ve pazaryerlerine tanıdığımız yararlanıcı statüsüyle de e-ihracat ekosisteminde önemli rol üstlenen aktörleri destekliyoruz.

Küresel e-ticaretteki gelişmeleri yakından izleyerek hedef ülke yaklaşımımızı düzenli olarak güncelliyoruz. Mevcut 26 hedef ülkeye 9 ülke daha ekleyerek e-ihracatta hedef ülke sayısını 35'e çıkardık. Bu ülkelere yönelik faaliyetlerde uygulanan ilave yüzde 20 destek oranıyla firmalarımıza daha avantajlı koşullar sunuyoruz. E-ihracat desteklerimize ilişkin ayrıntılı bilgilere Bakanlığımızca geliştirilen Kolay Destek Platformu üzerinden de ulaşılabilir.

Doğru ve Güvenilir Bilgiye Erişim

E-ticaret ekosisteminde pazar koşulları, tüketici tercihleri, reklam modelleri ve gümrük düzenlemeleri hızla değişebilmektedir. Bu nedenle firmaların başarısında finansal kaynaklar kadar güncel, güvenilir ve uygulanabilir bilgiye zamanında erişim de belirleyici hâle gelmiştir.

Bakanlık olarak bu ihtiyaca cevap vermek amacıyla 2020 yılında Kolay İhracat Platformu'nu (KİP) hayata geçirdik. KİP aracılığıyla firmalarımızın ihracata ilişkin ihtiyaç duyduğu ülke, sektör, pazar, rakipler ve tamamlayıcı ürün bilgilerini tek bir dijital yapı altında sunuyor; hedef pazar seçiminde veriye dayalı karar alma süreçlerine katkı sağlıyoruz.

Platformun yapay zeka destekli teknolojik altyapısı sayesinde benzer ürünlerin hangi ülkelerde öne çıktığı, ilgili pazarlardaki talep koşulları, fiyat aralıkları ve rekabet ortamı karşılaştırmalı biçimde değerlendirilebilmektedir. Böylece firmalarımızın kendi ürünleri açısından daha yüksek potansiyel taşıyan pazarlara odaklanmasını kolaylaştırıyoruz.

KİP'ten edindiğimiz deneyimi e-ihracatın kendine özgü ihtiyaçlarıyla bir araya getirerek E-Kolay İhracat Platformu'nu (E-KİP) geliştirdik. E-KİP'i, e-ihracata ilk kez adım atacak girişimcilerden mevcut operasyonlarını büyütmek isteyen deneyimli ihracatçılara kadar farklı kullanıcı profillerine hizmet veren bir dijital danışmanlık merkezi olarak tasarladık.

12 modülden oluşan platform; hedef pazar seçimi, pazaryerlerinin değerlendirilmesi, operasyonel hazırlık, dijital pazarlama, lojistik ve ödeme sistemleri başta olmak üzere birçok konuda yol gösterici içerikler sunmaktadır.

Pazaryeri modülü, 24 farklı ülkeye ilişkin demografik yapı, tüketici alışkanlıkları ve dijital davranışlara dair göstergeleri bir araya getirerek firmalarımızın pazarı daha doğru değerlendirmesine katkı sağlamaktadır. Adım Adım E-ihracat modülü, e-ihracat yolculuğunu aşamalar halinde ele alarak firmalara e-ihracat sürecinin hangi aşamasında hangi adımı atmaları gerektiğine ilişkin pratik bir yol haritası sunmakta; ürün listeleme, dijital pazarlama, lojistik ve satış sonrası süreçler gibi alanlarda hareket kabiliyetini artırmaktadır. Bakanlığımızın mevzuatı, kılavuzları ve rehberleri doğrultusunda geliştirilen yapay zekâ tabanlı Uzman Zekâ (Chatbot) ise e-ihracata ilişkin soruları 7/24 yanıtlayarak kullanıcıların ihtiyaç duydukları bilgiye hızlı ve doğrudan ulaşmasını sağlamaktadır. KİP ve E-KİP'e e-Devlet üzerinden ücretsiz olarak erişilebilmektedir.

Yapay Zekâ Çağında Ticaretin Yeni Yönü

Önümüzdeki dönemde e-ticaretin yalnızca kullanıcıların çevrim içi platformlarda ürün aradığı ve sipariş verdiği bir yapı olarak kalmayacağını öngörüyoruz. Yapay zekâ tabanlı dijital asistanların kullanıcılar adına ürün araştırdığı, seçenekleri karşılaştırdığı ve satın alma süreçlerinde rol üstlendiği bu yeni yapı "Agentic Commerce" olarak adlandırılmaktadır. Söz konusu dönüşümün, ürün bilgilerinin hazırlanmasından dijital pazarlamaya, fiyatlandırmadan müşteri hizmetlerine kadar e-ihracatın birçok alanında yeni çalışma modellerini beraberinde getirmesi beklenmektedir. Bu süreçte firmalarımızın yapay zekâ destekli arama, karşılaştırma ve satın alma sistemlerine uyumu giderek önem kazanacaktır.



Bakanlık olarak mevcut platformlarımızın teknolojik kapasitesini geliştirirken firmalarımızın yapay zekâ uygulamalarından daha etkin biçimde yararlanabilmesine yönelik çalışmalarımızı da sürdürüyoruz. Gelecek dönemde temel önceliğimiz, firmalarımızın doğru veriye dayanan, değişen teknolojilere hızla uyum sağlayan ve yüksek katma değer üretme kapasitesine sahip bir e-ihracat yapısına kavuşmasıdır.

E-ihracatı Güçlendiren Organizasyonlar ve Küresel Temaslar

Finansal desteklerimizi ve dijital danışmanlık hizmetlerimizi, firmalarımızın e-ticaret ekosisteminin farklı aktörleriyle doğrudan temas kurmasını sağlayan organizasyonlarla tamamlıyoruz.

Firmalarımızın e-ihracata dair farkındalığını artırmak ve Bakanlığımızın sunduğu destekler hakkında bilgi paylaşmak amacıyla Ankara E-ihracat Zirvesi'ni düzenliyoruz. Zirve'nin ilkinin 8-10 Kasım 2023 tarihlerinde, ikincisini ise 6-8 Kasım 2025 tarihlerinde gerçekleştirdik. Kamu ve özel sektör temsilcilerinin katkılarıyla düzenlenen panel, oturum ve atölyeler aracılığıyla firmalarımızın güncel gelişmeleri takip etmesine ve yeni iş bağlantıları kurmasına katkı sağladık.

Uluslararası ölçekte ise Türkiye'nin e-ihracatta bölgesel ve küresel bir buluşma merkezi hâline gelmesi vizyonu ile İstanbul Küresel E-ihracat Zirvesi'ni (IGEXX) düzenledik. Eylül 2024'te gerçekleştirdiğimiz IGEXX ile küresel ve bölgesel pazaryerlerini, teknoloji ve lojistik şirketlerini, ödeme kuruluşlarını, kamu temsilcilerini ve e-ihracatçı firmaları İstanbul'da bir araya getirdik. Zirve'ye 33 küresel ve bölgesel pazaryerinin temsilcileri ile 3.000'in üzerinde katılımcı iştirak etti.

Program kapsamında gerçekleştirilen sunumlar, paneller ve B2B iş görüşmeleri, firmalarımızın küresel aktörlerle doğrudan bağlantı kurmasına ve yeni iş birliği imkânlarını değerlendirmesine zemin hazırladı.

IGEXX'i yalnızca dijital ticaretteki güncel gelişmelerin ele alındığı bir etkinlik olarak değil; firmalarımızın yeni pazarlara erişimini kolaylaştıran, uluslararası iş birliklerini geliştiren ve Türkiye'nin sınır ötesi dijital ticaretteki konumunu güçlendiren stratejik bir organizasyon olarak görüyoruz. Bu doğrultuda Zirve'nin ikincisini, "Beyond Borders" temasıyla 3-5 Eylül 2026 tarihlerinde İstanbul'da gerçekleştireceğiz. IGEXX 2026 ile firmalarımızın küresel pazaryerleri ve uluslararası alıcılarda yeni bağlantılar kurmasını, değişen iş modellerini ve yenilikçi teknolojileri yakından tanımasını ve e-ihracatın geleceğine yön veren gelişmeleri takip etmesini hedefliyoruz.



Hedefimiz yalnızca daha fazla firmamızın e-ihracata başlaması değil; Türk firmalarının küresel pazarlarda büyüyen, yenilikçi teknolojileri etkin biçimde kullanan ve uluslararası ölçekte güven duyulan markalar hâline gelmesidir.

OSS Derneğinden T.C. Ticaret Bakanlığı'na Ziyaret

OSS Derneği, sektörün önceliklerini ve uluslararası gelişmeleri değerlendirmek amacıyla 25 Şubat 2026 tarihinde T.C. Ticaret Bakanlığı yetkililerine bir dizi ziyaret gerçekleştirdi.

Gerçekleştirilen temaslara kapsamında; İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya, Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürü Hakkı Karabörklü ile Genel Müdür Yardımcısı Umut Can Gök, İthalat Genel Müdürü Mehmet Azgın, E-İhracat, Dijital Pazarlama, Davranışsal Kamu Politikaları ve Yeni Nesil Teknolojiler Daire Başkanı Hasan Önal ve Uluslararası Anlaşmalar ve AB Genel Müdür Yardımcısı Canan Nilüfer Dora makamlarında ziyaret edildi. Görüşmelerde otomotiv satış sonrası sektöründeki güncel gelişmeler ve iş birliği alanları ele alındı.



Görüşmelerde otomotiv satış sonrası sektöründeki güncel gelişmeler ve iş birliği alanları ele alındı.

Ziyaretlerde, OSS Derneğinin yürüttüğü faaliyetler ve uluslararası çalışmaları hakkında bilgi paylaşıldı; sektörün mevcut durumu, ihracat potansiyeli ve "Made in Europe" başlığına ilişkin değerlendirmeler aktarıldı. Ayrıca otomotiv satış sonrası sektörünü kapsayan teşvik ve uygulamalar, e-ihracat süreçleri ve kapsam dışı uygulamalara ilişkin görüş alışverişinde bulunuldu.

OSS heyetinde; Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreter Emirhan Silahtaroglu, Yönetim Kurulu Üyesi Beylem Leblebici Birsen, Yönetim Kurulu Üyesi Müjdat Aras, Genel Koordinatör Orçun İstanbulluoğlu ve Yasal Düzenlemeler Çalışma Grubu Üyesi Bumin Kaan Köktürk yer aldı.





Sektörün Ortak Akıl ve Sinerji Merkezi:

Üye İlişkileri ve Organizasyon Çalışma Grubu



Ötomotiv ve sanayi dünyasının küresel ölçekte büyük bir değişim ve dönüşümden geçtiği günümüzde, bireysel başarıların ötesine geçerek sektörel birliktelikleri güçlendirmek artık bir zorunluluk haline gelmiştir. Bu vizyonun en dinamik ve operasyonel yapılarından biri olan Üye İlişkileri ve Organizasyon Çalışma Grubu, derneğimizin hem vitrini hem de sektörü bir arada tutan en güçlü bağlarından biridir. Yönetim ve çalışma grubu üyelerimizle birlikte, sektörün öncü firmalarının gücünü arkamıza alarak omuz omuza, çok sesli ve vizyoner bir çalışma yürütüyoruz.

Büyüyen Bir Aile ve Stratejik Amaçlar

Çalışma grubumuzun varlık sebebi, derneğimizin sektörel gücünü ve temsil kabiliyetini her geçen gün bir adım daha ileriye taşımaktır. Bu doğrultuda temel amacımız; derneğimiz hakkında genel bilgileri, yürüttüğümüz nitelikli faaliyetleri ve üyeliğin getirdiği büyük avantajları doğru kanallarla anlatarak ailemize yeni üyeler kazandırmaktır. Ailemize katılmak isteyen aday firmaların başvuru süreçlerini profesyonel bir zeminle yönetiyor, gerekli tüm bilgi ve belgelerin toplanmasını titizlikle sağlıyoruz.

Ancak misyonumuz sadece yeni üyeleri bünyemize katmakla sınırlı kalmıyor; küresel pazarda adımızdan söz ettirecek ulusal ve uluslararası düzeyde geniş yankı uyandıran etkinlik organizasyonlarına imza atıyoruz. Bu etkinlikler sayesinde paydaşlarımızı aynı masada buluşturuyor, ticari ve sosyal sinerjiyi maksimum seviyeye çıkarıyoruz.

Sektörde İnteraktif Dönem: Konuk Üye Buluşmaları

Dernek içi iletişimi tek taraflı bir yapıdan çıkarıp tamamen katılımcı bir ekosisteme dönüştürmek amacıyla bu yıl çok önemli bir yeniliği hayata geçirdik. Artık her ay düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz çalışma grubu toplantılarımızın kapılarını tüm OSS üye temsilcilerimize açıyoruz. Her toplantımızda ortalama 5 ila 8 üyemizi konuk olarak ağırlıyor, toplantılarımızda çok daha geniş ve kapsayıcı bir sinerji yakalıyoruz.

Buluşmalarımızda derneğimizin mevcut projelerinden ve güncel faaliyetlerinden bahsederken, asıl sözü konuklarımıza bırakıyoruz. Üyelerimiz bu interaktif ortamda diledikleri gibi sektörel paylaşımlarda bulunuyor, merak ettikleri soruları doğrudan yöneltiyor ve kendi pencerelerinden sektörü değerlendiriyorlar. Buradaki asıl amacımız; üyelerimizin derneğimizden sağlayacağı değerli faydaların yanı sıra, onların birikimleriyle derneğimize ve sektörümüze ne gibi yeni katma değerler sağlayabileceğini de ortaya çıkarmaktır. Bu interaktif buluşmalar, ortak akıl arayışımızın en somut göstergesi haline gelmiştir.

Dört Temel Odak Noktası ve İş Alanları

Bu kapsamlı yapıyı verimli yönetebilmek adına faaliyetlerimizi dört ana iş alanına bölmüş durumdayız:

- **Üye İlişkileri:** Derneğimizin büyüme stratejisinin merkezinde yer alan, yeni üyelerin ailemize kazandırılması süreci.
- **Katılımcı Üye İlişkileri:** Mevcut üyelerimizin dernek içi bağlarını, aidiyet hissini ve komitelerdeki aktif rollerini güçlendiren köprü.

• **Üyelerden Data Toplanması:** Sektörel hafızamızı ve geleceğe yönelik projeksiyonlarımızı besleyen bilgi toplama mekanizması.

• **Etkinlik Organizasyonları:** Tüm bu ekosistemi canlandıran, üyelerimizi küresel iş ağlarına entegre eden prestijli buluşmalar.

Verinin Gücüyle Geleceği İnşa Etmek

Günümüz iş dünyasında en kıymetli sermaye şüphesiz ki doğru ve işlenebilir bilgidir. Bu felsefeden hareketle, derneğe ve doğrudan tüm sektöre stratejik bir katkı sunabilmek amacıyla üye firmalarımızdan belirli periyotlarla veri topluyoruz. Bunlardan biri de her çeyrek dönemde üyelerimizle yaptığımız sektörel değerlendirme anketleri. Bu datalar sayesinde sektörümüzün nabzını anlık olarak tutuyor, gelişim alanlarını saptıyor ve geleceğe yönelik yol haritaları hazırlıyoruz. Topladığımız bu veriler, hem üyelerimizin kendi karar alma süreçlerinde bir deniz feneri görevi görüyor hem de sektörümüzün kamuoyu ve karar vericiler nezdindeki kurumsal gücünü akademik bir dille perçinliyor. Sektörümüzün gidişatı ile ilgili somut veriler elde etmemize kaynak sağlayan üyelerimize teşekkürlerimizi sunarız.

Birlikte Daha Güçlüyüz

Küresel rekabetin bu denli yoğun ve çetin olduğu bir dönemde, hiçbir firmanın tek başına tam anlamıyla bir ekosistem yaratması mümkün değildir. Güç birliği yapmak, tecrübeleri paylaşmak ve ortak bir ses çıkarmak bizi yarınlara taşıyacak yegane anahattır. Üye İlişkileri ve Organizasyon Çalışma Grubu olarak, tüm sektör paydaşlarımızı bu büyük yapının bir parçası olmaya davet ediyor; sinerjimizi, gücümüzü ve geleceğimizi birlikte inşa etmeyi arzuluyoruz.

"Küresel rekabetin hızla değiştiği bir dünyada, tekil başarıların ötesine geçerek ortak bir akıl oluşturmak artık bir tercih değil, geleceği inşa etmenin yegâne yoludur."

Otomotivde Görünmeyen Maliyet: Süreç Dağınıklığı

Otomotiv yedek parça sektörü yüksek rekabetin ve düşük kâr marjlarının belirlediği zorlu bir iş ortamına sahiptir. Kur artışları, fiyat rekabeti ve ödeme vadeleri çoğu zaman firmaların kârlılık baskısını açıklamak için öne sürdüğü başlıca faktörlerdir. Ancak saha deneyimi gösteriyor ki asıl maliyet çoğu zaman dışarıda değil, işletmenin kendi operasyonlarının içinde gizlidir. Bu görünmeyen maliyetin en önemli kaynağı ise süreç dağınıklığıdır.



NO-CODE nedir?

No-code; teknik kod yazmadan yazılım ve uygulama geliştirmeyi sağlayan bir çözümdür. Yani yazılımcıya ihtiyaç olmadan; formlar, iş akışları, onay süreçleri, raporlar ve şirket içi uygulamalar oluşturabilirsiniz. CRM, İK, Finans, Muhasebe, Satış, KPI, BI, PIM, BPM, MRP, Masraf Yönetimi, Satın Alma, Envanter Takibi, Döküman Yönetimi ve Görev Yönetimi gibi birçok farklı kurumsal uygulama, firmanızın kendi süreçlerine ve şirket kültürüne özel olarak geliştirilebilir. Üstelik mevcut ERP ve diğer sistemlerle entegre şekilde, tek çatı altında birlikte çalışabilir.

İsterseniz tek bir masraf talep formu gibi küçük ve pratik bir çözüm geliştirebilir, isterseniz çok katmanlı onay mekanizmaları, departmanlar arası akışlar ve KPI takibi içeren kapsamlı süreç projeleri hayata geçirebilirsiniz.

Otomotivde Dijitalleşmenin
Yeni Standardı:

SYSTEMSOFT ZERO



No-Code hızında, Low-Code kontrolünde; mevcut ERP ve kurumsal altyapınızı bozmadan süreçlerinizi merkezi bir yapı üzerinden yönetmenizi sağlayan SystemSoft, 20 yıllık deneyimiyle kurumsal uygulama geliştirmeyi ve kodsuz çözümleri yeniden tanımlarken, yazılım geliştirme süreçlerinde tüm kontrolün sizin elinizde kalmasını sağlar ve sizi onlarca farklı yazılımla uğraşmak zorunda bırakmaz.

IT ekiplerinin farklı yazılımları tek çatı altında toplaması ve yönetmesini sağlar, bunu yaparken ERP sistemle-rinizde tam entegre çalışır.

No-Code platformunda şimdiye kadar müşterilerimiz kendi şirketlerinin iş süreçleri için hangi platformları geliştirdi?

Müşteri yönetimi, CRM, Masraf yönetimi, Personel İzin ve avans süreçleri, Servis yönetimi,

Satınalma Süreç Yönetimi, Dökümantasyon takibi, Talep & Ticket Yönetimi, Envanter Yönetimi,

BI raporlama, Katalog yönetimi, KPI takibi, Anket süreçleri, Sevkiyat süreçleri, Sözleşme Yönetimi,

Muhasebe ve Finans süreçlerinde manuel yürütülen işler, ERP programında takip edilemeyecek süreçler, CEO & Üst yönetim için canlı performans ekranları, MRP ile entegre çalışarak üretim plan önerisi, Fazla stok risk analizi...

SYSTEMSOFT ZERO ile Kanıtlanmış Ölçülebilir Sonuçlar

- Süreç tamamlama süresinde %60 azalma
- Operasyonel hata oranında %50 düşüş
- Manuel iş yükünde %70 azalma
- Departmanlar arası işlem hızında 2 kat artış
- Karar alma hızında 2 kat artış
- Operasyon maliyetlerinde %40 tasarruf
- IT geliştirme taleplerinde %50 azalma
- Süreç görünürlüğünde 3 kat artış
- ERP bağımlı manuel işlem yükünde %80 azalma

Otomotiv Sektörünün Lider Firmaları **20 Yıldır** B2B Süreçlerini Bize Emanet Ediyor..

NELER KAZANDIRIYORUZ ?



01

SATIŞLARDA ARTIŞ

Süreçlerinize göre şekillenir,
ihtiyacınıza göre çalışır.



03

BAYİ SAYISINDA ARTIŞ

Dijital altyapı sayesinde
yeni bayileri sisteme kolayca
entegre eder,
satış ağınıza büyütürsünüz.



02

TAHSİLAT ARTIŞI

Online ödeme ve entegre finans
yönetimi ile tahsilat süreçlerinizi
hızlandırır,
nakit akışınızı güçlendirirsiniz.



04

STRATEJİK BÜYÜME

Gelişmiş raporlama
ve analizlerle veriye dayalı
karar alır, sürdürülebilir
büyüme sağlarsınız



05

VERİMLİLİK ARTIŞI

Otomatikleşen iş süreçleri
sayesinde daha hızlı,
hatasız ve sürdürülebilir
operasyon yönetimi sağlarsınız.



06

VERİ GÜVENLİĞİ

Tüm ticari verilerinizi
güvenli ve kesintisiz bir
dijital altyapı ile
koruma altına alırsınız.



b2bkur.com



Esentepe Mah. İnönü Cad. Kartalkule
No:147/41-42 34870 Kartal/İSTANBUL

0 850 242 0 444

pazarlama@sistemyazilim.com

www.systemsoft.com.tr

Madeni Yağ Sektörünün Geleceği Elektrifikasyonla Yeniden Şekilleniyor

Castrol Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Genel Müdürü Nilay Tatlısöz ile gerçekleştirdiğimiz röportajda; Türkiye madeni yağ pazarının geleceğini, elektrikli ve hibrit araçların sektöre etkilerini, sürdürülebilirlik yatırımlarını, distribütör yapılarındaki dönüşümü ve Castrol'un Türkiye'yi bölgesel üretim ve ihracat üssü olarak konumlandıran stratejisini konuştuk.

Türkiye madeni yağ pazarının geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Türkiye madeni yağ sektörü, güçlü otomotiv ekosistemi, sanayi üretimindeki gelişim ve mobilite alanındaki dönüşüm sayesinde büyümeye devam ediyor. Son üç yılda otomotiv pazarında kırılan satış rekorları ve araç parkının istikrarlı şekilde genişlemesi, madeni yağ sektörünü de doğrudan destekledi. 2026 yılında ise daha dengeli ancak sürdürülebilir bir büyüme bekliyoruz.

Araç parkının büyümeye devam etmesi ve yıllık araç satışlarının yüksek seviyelerini koruması, madeni yağ talebini destekleyen en önemli unsurlar arasında yer alıyor. Bunun yanı sıra ağır vasıta ve ticari filolardaki yenilenme süreci ile sanayi ve üretim sektörlerindeki gelişim de sektörün büyümesine katkı sağlamayı sürdürecektir.

Önümüzdeki dönemde sektörü şekillendirecek en önemli başlıklardan biri ise elektrifikasyon olacak. Elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte geleneksel motor yağlarına olan ihtiyaç dönüşürken, batarya termal yönetimi, soğutma sistemleri ve güç aktarım organlarına yönelik yüksek teknoloji sınırları olan talep artıyor. Bununla birlikte, Türkiye'de içten yanmalı ve hibrit araçların uzun yıllar önemli bir paya sahip olmaya devam edeceğini öngörüyoruz. Dolayısıyla sektörün geleceğini tek bir teknoloji değil, farklı güç ünitelerinin bir arada büyüdüğü çok katmanlı bir dönüşüm olarak değerlendiriyoruz.

Elektrikli araçların sektör üzerindeki etkileri neler olacak? Elektrikli araçların yaygınlaşması, madeni yağ pazarını nasıl etkiliyor? Castrol bu dönüşüme nasıl hazırlanıyor?

Elektrikli araçların hızla yaygınlaşması, otomotiv endüstrisinde büyük bir dönüşümü beraberinde getiriyor. Elektrikli araçlar, içten

yanmalı motorlara kıyasla farklı soğutma ve verimlilik gereksinimlerine sahip. Castrol olarak, bu dönüşümün yalnızca bir parçası değil, şekillendirici gücü olmayı hedefliyoruz.

Castrol'un stratejisi, mobilite sektöründeki bu dönüşümü desteklemek, hem elektrikli hem de hibrit araçlara yönelik yeni nesil sıvılar sunmak ve sürdürülebilirlik odaklı çözümler üretmek üzerine kurulu. Castrol bu değişimi ve dönüşümü önemli bir fırsat olarak görüyor.

Stratejimizin temelinde elektrifikasyona uyumlu yeni nesil ürün geliştirme, OEM iş birliklerini güçlendirme ve sürdürülebilir çözümler sunma hedefleri yer alıyor. Elektrifikasyonu büyüme için bir fırsat olarak görüyoruz.

Elektrikli araç teknolojileri geliştikçe, madeni yağ kullanımına yönelik ihtiyaçlar da değişiyor. Geleneksel motor yağları yerine, elektrikli araçların verimliliğini artıran özel sıvılar öne çıkıyor. Bu doğrultuda, Castrol ON e-sıvı serisi ile batarya termal yönetimi, güç aktarım sıvıları ve soğutma çözümleri sunarak elektrikli araçların performansını maksimize ediyoruz.

Bu doğrultuda, Castrol ON adı altında topladığı e-sıvılar, elektrikli araçların performansını, dayanıklılığını ve verimliliğini artırmak için tasarlandı. Castrol ON ürünleri, elektrikli araçların şarj süresini azaltmaya, bataryaların daha uzun ömürlü olmasına ve daha yüksek menzile ulaşmasına yardımcı oluyor.

Bugün global ölçekte üretim hattından çıkan her üç elektrikli araçtan ikisinin ilk dolumunda Castrol ON e-sıvıları kullanılıyor. Bu da Castrol'un elektrifikasyon alanındaki mühendislik gücünü ve OEM iş birliklerindeki lider konumunu ortaya koyuyor.

Nilay Tatlısöz
Castrol Türkiye, Ukrayna ve
Orta Asya Genel Müdürü



Distribütör yapılarında bir dönüşüm yaşanıyor mu?

Hemen her sektörde olduğu gibi distribütör yapılarında da dönüşüm yaşanıyor. Artık başarı yalnızca güçlü bir lojistik ağına sahip olmakla ölçülüyor. Yeni nesil araç teknolojileri, elektrifikasyon, değişen OEM spesifikasyonları ve dijitalleşme, distribütörlerin ve servislerin teknik yetkinliğini her zamankinden daha önemli hale getiriyor.

Distribütörlük yapıları artık yalnızca ürünün pazara ulaştırıldığı bir satış modeli olmaktan çıkıyor; teknik uzmanlık, veri kullanımı, dijital yetkinlik ve müşteri deneyiminin birlikte yönetildiği daha stratejik bir yapıya dönüşüyor. Yeni nesil araç teknolojileri, elektrifikasyon ve değişen OEM spesifikasyonları, distribütörlerin ve servislerin doğru ürünü doğru uygulamayla buluşturmasını her zamankinden daha kritik hale getiriyor.

Castrol olarak distribütörlerimizi bu dönüşümün merkezindeki iş ortaklarımız olarak görüyoruz. Türkiye genelindeki güçlü dağıtım yapımız ve 30 binden fazla servis noktasına ulaşan ağımla OEM'lerden yetkili ve özel servislere, filo müşterilerinden e-ticaret kanallarına kadar geniş bir ekosisteme erişiyoruz. Ancak sunduğumuz değeri yalnızca ürün tedarikiyle sınırlamıyoruz. Teknik eğitimler, ürün ve uygulama bilgisi, saha desteği ve mühendislik uzmanlığımızla iş ortaklarımızın yetkinliklerini geliştiriyor; değişen araç teknolojilerine ve müşteri beklentilerine daha hızlı uyum sağlamalarına destek oluyoruz. Böylece hem ürünlerimizin doğru kullanılmasını güvence altına alıyor hem de servis noktalarının müşterilerine daha güvenilir, verimli ve yüksek katma değerli hizmet sunmasına katkıda bulunuyoruz.



Biz sürdürülebilirliği yalnızca çevresel sorumluluk olarak değil, aynı zamanda sektörün geleceğini şekillendiren önemli bir inovasyon alanı olarak görüyoruz.

Hibrit araçların yaygınlaşması yağ pazarını nasıl şekillendiriyor?

Hibrit araçlar, tam elektrikliye geçiş sürecinde önemli bir köprü görevi görüyor ve madeni yağ pazarını da önemli ölçüde dönüştürüyor. Bu dönüşüm yalnızca araç sayısı değil, ihtiyaç duyulan yağ teknolojilerinin değişmesiyle de kendini gösteriyor.

Hibrit motorlar, sık start-stop yapmaları, motorun aralıklı çalışması ve farklı ısı döngülerine maruz kalmaları nedeniyle geleneksel içten yanmalı motorlardan farklı çalışma karakteristiğine sahip. Bu da motor yağlarının daha hızlı koruma sağlamasını, kirleticilere karşı daha dayanıklı olmasını ve farklı çalışma koşullarında performansını korumasını gerektiriyor. Dolayısıyla hibrit araçların yaygınlaşması, sektörde daha gelişmiş ve yüksek performanslı yağ çözümlerine olan talebi artırıyor. Castrol olarak biz de bu dönüşümü uzun süredir yakından takip ediyor ve yön veren teknolojiler geliştiriyoruz. Hibrit motorların kendine özgü çalışma karakteristiğini ve gerçek kullanım koşullarını analiz ederek geliştirdiğimiz HYSPEC (Hybrid Specification), hibrit teknolojilerine yönelik mühendislik yaklaşımımızın en güçlü örneklerinden biri. HYSPEC, bir ürün değil, hibrit motorların gerçek kullanım koşullarını temel alan yeni bir performans standardı. HYSPEC standardına sahip motor yağları; motor temizliği, aralıklı motor çalışmasına hızlı adaptasyon ve termal verimlilik gibi hibrit araçlar için kritik üç alanda mevcut endüstri standartlarına göre yüzde 25'e varan performans avantajı sunuyor.

Elektrifikasyon ilerledikçe hibrit araçların da uzun yıllar mobilite ekosisteminin önemli bir parçası olacağını öngörüyoruz. Bu nedenle madeni yağ sektörünün geleceğini yalnızca geleneksel motor yağları ya da elektrikli araç sıvıları üzerinden değil, hibrit teknolojilerine yönelik yenilikçi çözümlerle birlikte değerlendirmek gerekiyor. Castrol olarak biz de bu dönüşümün her aşamasında kullanıcıların değişen ihtiyaçlarına uygun teknolojiler geliştirmeye devam edeceğiz.

Sürdürülebilirlik hedefleri madeni yağ sektörünü nasıl etkiliyor?

Sürdürülebilirlik artık madeni yağ sektörü için yalnızca çevresel bir hedef değil, iş yapış biçimini yeniden şekillendiren stratejik bir dönüşüm alanı. Bugün sektörün odağında daha uzun ömürlü ürünler geliştirmek, kaynak verimliliğini artırmak, karbon ayak izini azaltmak ve döngüsel ekonomi uygulamalarını yaygınlaştırmak yer alıyor. Dolayısıyla sürdürülebilirlik, ürün geliştirmeden üretime, ambalajdan atık yönetimine kadar değer zincirinin tamamını etkiliyor.

Castrol olarak biz de bu dönüşümü hem ürünlerimiz hem de operasyonlarımızla destekliyoruz. Elektrikli araçlar için geliştirdiğimiz Castrol ON e-sıvıları, araçların verimliliğini artırırken daha uzun menzil, daha hızlı şarj ve batarya ömrünün korunmasına katkı sağlıyor. Üretim tarafında ise Gemlik tesisimizde gerçekleştirdiğimiz ambalaj iyileştirmeleriyle plastik kullanımını yaklaşık yüzde 20 azaltarak kaynak kullanımında önemli bir verimlilik sağladık.

Sürdürülebilirlik vizyonumuzun en önemli örneklerinden biri ise Türkiye'de hayata geçirdiğimiz Castrol Daha Döngüsel iş modeli. Bu program kapsamında işletmelerden toplanan kullanılmış yağlar, ileri teknolojiyle yeniden baz yağa dönüştürülerek tekrar üretim süreçlerine kazandırılıyor. Böylece atık olarak görülen bir kaynak yeniden ekonomiye kazandırılırken hem çevresel hem de ekonomik fayda sağlanıyor. Bu modeli, bu alandaki uzmanlığından yararlandığımız TAYRAŞ iş birliğiyle yürütüyor; programa katılan iş ortaklarımızı da geri kazandırdıkları atık yağ miktarı oranında Castrol ürünleriyle destekliyoruz.

Biz sürdürülebilirliği yalnızca çevresel sorumluluk olarak değil, aynı zamanda sektörün geleceğini şekillendiren önemli bir inovasyon alanı olarak görüyoruz. Bu nedenle ürünlerimizle, operasyonlarımızla ve geliştirdiğimiz iş modelleriyle döngüsel ekonominin yaygınlaşmasına katkı sağlamaya ve sektörün dönüşümüne öncülük etmeye devam ediyoruz. Castrol olarak hedefimiz yalnızca bugünün ihtiyaçlarına cevap vermek değil; geleceğin mobilite ekosistemine yön verecek teknolojileri, iş modellerini ve iş birliklerini bugünden geliştirmek. Çünkü sürdürülebilirliğin yalnızca çevresel etkiyi azaltan bir yaklaşım değil, aynı zamanda sektörün rekabet gücünü ve uzun vadeli büyümesini destekleyen stratejik bir dönüşüm alanı olduğuna inanıyoruz.

Türkiye, Castrol açısından bölgesel bir üretim veya ihracat üssü olabilir mi?

Kesinlikle. Aslında Türkiye, Castrol açısından yalnızca önemli bir pazar değil; aynı zamanda üretim, ihracat ve bölgesel büyüme stratejisinin merkezinde yer alan ülkelerden biri. Bunun en önemli göstergelerinden biri de Türkiye'nin, ABD, Çin ve Hindistan ile birlikte Castrol'un küresel ölçekte öncelik verdiği dört stratejik pazardan biri olarak konumlandırılmasıdır. Bu, Türkiye'ye duyulan güvenin ve uzun vadeli yatırım yaklaşımımızın en somut göstergelerinden biridir.

Bu strateji doğrultusunda son yıllarda Gemlik Üretim Tesisimize önemli yatırımlar gerçekleştirdik. Son üç yılda yaklaşık 20 milyon dolarlık yatırımla tesisimizin üretim kapasitesini 95 milyon litreden 135 milyon litreye çıkardık. Hedefimiz ise 2030 yılına kadar bu kapasiteyi 160 milyon litreye ulaştırmak. Gemlik Üretim Tesisimiz, Castrol'un Avrupa'daki sekiz üretim tesisinden biri olarak Türkiye'nin yanı sıra geniş META coğrafyasına hizmet veren stratejik bir üretim ve ihracat üssü konumunda. Bu yatırımlar yalnızca Türkiye pazarının ihtiyaçlarını karşılamak için değil, bölgesel büyümeyi desteklemek amacıyla da hayata geçiriliyor.

Bugün Gemlik Üretim Tesisi, TUCA bölgesinin en büyük üretim merkezi olmasının yanı sıra önemli bir ihracat üssü olma rolünü de sürdürüyor. Ürettiğimiz ürünlerin yaklaşık yüzde 20'sini ihraç ediyor, Türkiye'den geniş bir coğrafyaya değer yaratıyoruz.

Türkiye'nin güçlü sanayi altyapısı, yetişmiş insan kaynağı, stratejik coğrafi konumu ve gelişmiş lojistik ağı, ülkemizi bölgesel üretim ve ihracat açısından önemli bir merkez haline getiriyor. Castrol olarak biz de Türkiye'nin bu potansiyeline inanıyor, yatırımlarımızı ve üretim gücümüzü artırarak hem ülkemiz hem de bölgemiz için değer yaratmayı sürdürüyoruz.

Bağımsız servislerin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Bağımsız servisler, Türkiye otomotiv satış sonrası pazarının en önemli yapı taşlarından biri olmaya devam edecek. Araç parkının büyümesi, bağımsız servislerin önümüzdeki dönemde de güçlü bir büyüme potansiyeline sahip olduğunu gösteriyor.

Ancak bu büyüme beraberinde önemli bir dönüşümü de getiriyor. Elektrikli ve hibrit araçların yaygınlaşması, yeni nesil motor teknolojileri ve dijitalleşme, servislerin teknik bilgi ve ekipman açısından kendilerini sürekli geliştirmelerini gerektiriyor. Gelecekte fark yaratacak servisler, yalnızca bakım ve onarım yapan değil, değişen araç teknolojilerine hakim, doğru ürün seçimi konusunda müşterilerine danışmanlık sunabilen ve kaliteli hizmet anlayışıyla öne çıkan işletmeler olacak.

Castrol olarak biz de bağımsız servisleri yalnızca bir satış kanalı olarak değil, en önemli iş ortaklarımızdan biri olarak görüyoruz. Bu doğrultuda ürün tedariklerinin yanı sıra teknik eğitimler, saha desteği ve uzmanlığımızla servislerimizin değişen teknolojilere uyum sağlamasına katkıda bulunuyoruz. Çünkü biliyoruz ki sektörün dönüşümünde başarı, yalnızca doğru ürünü sunmakla değil, doğru bilgi ve doğru uygulamayı sahaya taşımakla mümkün.

Automechanika Istanbul, 25'inci yılında otomotiv satış sonrası sektörünün küresel buluşma noktası oldu

"Otomotiv satış sonrası pazarına 25 yıllık liderlik" mottosuyla düzenlenen Automechanika Istanbul 2026, 25'inci yılında 41 ülkeden yaklaşık 1.400 katılımcı firma ile 130 farklı ülkeden 51 bin 127 ziyaretçiyi İstanbul'da buluşturdu. Elektrikli araç teknolojilerinden dijital servis çözümlerine kadar sektörün dönüşümüne yön veren başlıkların öne çıktığı Automechanika Istanbul, çeyrek asırdır Türk otomotiv satış sonrası sektörünün uluslararası görünürlüğünü güçlendiren en önemli platformlardan biri olmaya devam ediyor.



Automechanika Istanbul 2026, çeyrek asırlık geçmişinde olduğu gibi bu yıl da ürün ve hizmetlerin sergilendiği bir fuar olmanın ötesine geçerek sektörün gelecek gündemini şekillendiren başlıkları bir araya getirdi. Messe Frankfurt İstanbul ve Hannover Fairs Turkey iş birliğiyle, İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde dört gün süren fuarda; elektrikli araç teknolojilerinden dijital servis çözümlerine, sürdürülebilir mobilite uygulamalarından yeni nesil üretim teknolojilerine kadar pek çok konu sektör profesyonellerinin odağında yer aldı. Fuar boyunca gerçekleştirilen görüşmeler ve kurulan yeni iş bağlantıları, otomotiv satış sonrası endüstrisinde yaşanan dönüşümün giderek hız kazandığını gösterdi.

Elektrikli araçlar ve dijitalleşme öne çıktı

Fuarda elektrikli araç teknolojileri, yeni nesil bakım-onarım çözümleri, sürdürülebilir mobilite uygulamaları, eklemeli üretim teknolojileri ve dijitalleşme odaklı servis modelleri yoğun ilgi gördü. Bakırcı firması sponsorluğunda düzenlenen Innovation4Mobility alanında servis süreçlerinden araç muayene sistemlerine, gövde onarım teknolojilerinden elektrikli araç servis çözümlerine kadar pek çok yenilikçi uygulama ziyaretçilerle buluştu. Automechanika Academy oturumlarında ise sektör temsilcileri tedarik zinciri dönüşümü, sürdürülebilirlik ve satış sonrası pazarının geleceğine ilişkin konularda bilgi aldı.

Yeni iş birlikleri ve ihracat odaklı görüşmeler öne çıktı

Automechanika Istanbul'un güçlü uluslararası ziyaretçi profili, katılımcı firmalara mevcut iş bağlantılarını geliştirme ve yeni pazarlara erişim konusunda önemli fırsatlar sundu. Fuar boyunca gerçekleştirilen görüşmelerde özellikle Avrupa'nın yanı sıra Orta Doğu, Afrika ve Orta Asya pazarlarına yönelik iş geliştirme hedefleri öne çıktı. Yeni distribütörlük anlaşmaları, ihracat bağlantıları ve stratejik iş birlikleri, fuarın ticari etkisini güçlendiren başlıklar arasında yer aldı. Elektrikli ve hibrit araçlara yönelik yedek parça ve servis ekipmanları, yazılım destekli çözümler ile yeni nesil bakım teknolojileri de ziyaretçilerin en fazla ilgi gösterdiği ürün grupları arasında yer aldı.

Çeyrek asırlık bir başarı hikâyesi

Bu yıl 25'inci kez düzenlenen Automechanika İstanbul, yüksek uluslararası katılım oranı ve güçlü ticaret ağıyla Türkiye'nin otomotiv satış sonrası ekosisteminin uluslararası ölçekteki ağırlığını bir kez daha hissettirdi. Fuar boyunca gerçekleştirilen iş görüşmeleri ve kurulan yeni bağlantılar, sektörün küresel pazarlardaki büyüme hedeflerini desteklerken; elektrikli araçlar, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik eksenindeki dönüşümün önümüzdeki dönemde de sektör gündemini şekillendirmeyi sürdüreceğine işaret etti.

Çeyrek asırlık geçmişi boyunca sektörün gelişimine eşlik eden fuar, bugün ulaştığı uluslararası ölçekte Türkiye'nin otomotiv satış sonrası alanındaki bilgi birikimini, üretim gücünü ve ihracat potansiyelini dünyayla buluşturmaya devam edecek. Automechanika İstanbul, gelecek sene 24-27 Mart 2027 tarihlerinde yine İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek.



Bu yıl 25'inci kez düzenlenen Automechanika Istanbul, yüksek uluslararası katılım oranı ve güçlü ticaret ağıyla Türkiye'nin otomotiv satış sonrası ekosisteminin uluslararası ölçekteki ağırlığını bir kez daha hissettirdi.

automechanika
ISTANBUL

24. – 27.3.2027
ISTANBUL TÜYAP

 messe frankfurt

 Deutsche Messe

Otomotiv endüstrisinin lider ticaret platformu



Automechanika Istanbul 25. Yılı Sektörün Önde Gelen İsimleriyle Kutladı

Otomotiv satış sonrası sektörünün önde gelen temsilcileri, Automechanika İstanbul'un 25. yılını kutlamak üzere 17 Şubat 2026 tarihinde Divan Kuruluşları'nda düzenlenen özel organizasyonda bir araya geldi. Sektör paydaşlarının yoğun ilgi gösterdiği etkinlikte, OSS Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyeleri de yer aldı.

Gazeteci Hande Berktaş moderatörlüğünde gerçekleştirilen "Çeyrek Asırlık Yolculuk: Automechanika İstanbul ile Dönüşümün Hikayesi" başlıklı panelde sektörün dönüşümü farklı bakış açılarıyla ele alındı. Panelde; ZF Aftermarket Türkiye & Azerbaycan Genel Müdürü Selim Aydınlioğlu, Lucas Elektrik Yönetim Kurulu Başkanı Aytuğ Sakallıoğlu ve Ralli Pilotu Volkan Işık konuşmacı olarak yer aldı. Katılımcılar, otomotiv satış sonrası pazarının geçirdiği yapısal değişimi, teknolojik dönüşümü ve gelecek vizyonunu kapsamlı biçimde değerlendirdi.

Etkinlik kapsamında ayrıca, 8-12 Eylül 2026 tarihlerinde düzenlenecek olan Automechanika Frankfurt 2026'ya ilişkin bilgilendirme yapıldı. Messe Frankfurt Mobilite & Lojistik Başkan Yardımcısı ve Automechanika Marka Müdürü Michael Johannes, markanın global vizyonunu ve uluslararası ölçekteki stratejik hedeflerini katılımcılarla paylaştı.

Çeyrek asırdır otomotiv satış sonrası sektörüne yön veren Automechanika İstanbul'un 25. yılı, sektörün geçmişten bugüne uzanan dönüşümünü ve gelecek hedeflerini bir kez daha gündeme taşıırken; organizasyon, paydaşlar arasındaki iş birliği ve vizyoner bakış açısının önemini de ortaya koydu.





SEKTÖRÜN GELECEĞİNE BİRLİKTE YÖN VERİYORUZ

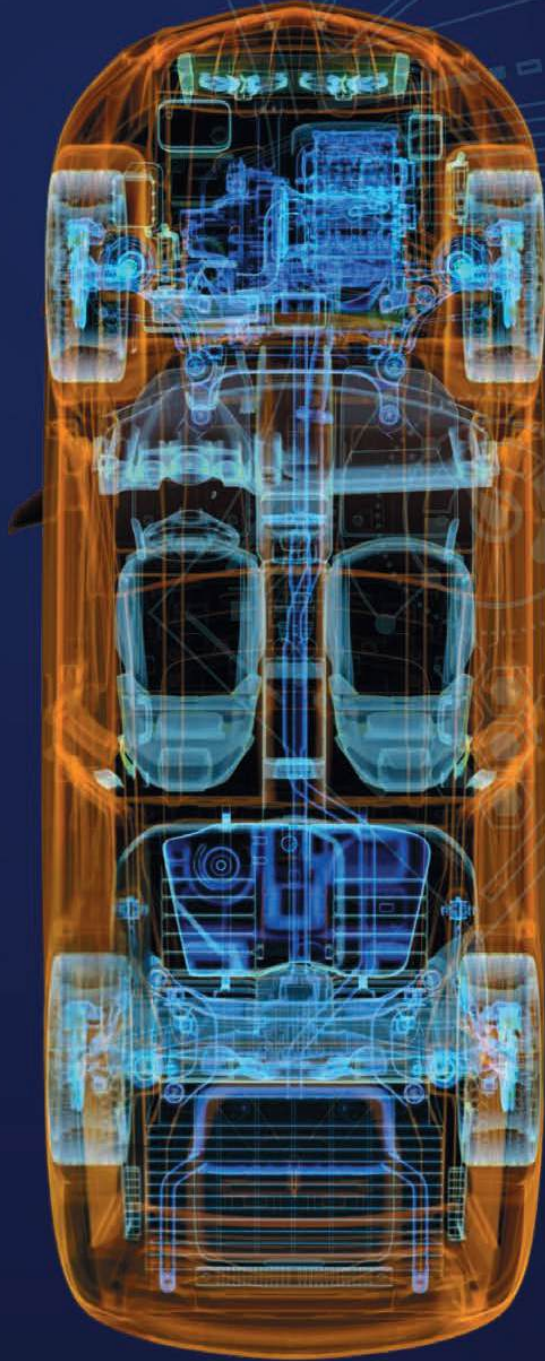
300'e yakın
üyemizle

100.000+
istihdamı
temsil ediyoruz.

**31 yıldır tüketicinin adil ve eşit
rekabet koşulları altında yedek
parça ve hizmet alması için
çalışıyoruz.**

**Tüketicinin, üreticinin ve
dağıtıcının faydasını gözeterek
yaklaşık 9 milyar dolarlık
otomotiv satış sonrası pazarına
yön veriyoruz.**

**Şeffaf ve paylaşımcı bir
örgüt kültürü ile satış
sonrası sektörüne artı
değer kazandırmayı
misyon ediniyoruz.**



Otomotiv Satış Sonrası Sektörü Automechanika İstanbul 2026'da Bir Araya Geldi

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), ana destekçileri arasında yer aldığı Automechanika İstanbul 2026 kapsamında sektör paydaşlarıyla bir araya geldi.



Fuarın açılış galası, 18 Haziran Pazartesi günü Mandarin Oriental Bosphorus'ta yoğun bir katılımı gerçekleştirildi. Automechanika İstanbul 2026'nın ilk gününde ise Automechanika Academy kapsamında OSS Derneği tarafından bu yıl 11'inci düzenlenen Uluslararası OSS Konferansı gerçekleştirildi. "Geleceğin Mobilitesini Şekillendirmek" temasıyla düzenlenen konferansta, sektörün dönüşümü, mobilite ekosistemindeki gelişmeler ve satış sonrası pazarının geleceği ele alındı.

Konferansın konuşmacısı, ZF Aftermarket Başkan Yardımcısı ve IMEA Bölge Lideri Andre Scholle oldu. Scholle, gerçekleştirdiği sunumda otomotiv satış sonrası sektöründe değişen dinamikler, sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve geleceğin mobilite çözümlerine ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Yoğun katılımı gerçekleşen konferans, plaket seremonisinin ardından sona erdi. Konferans sonrası OSS üyeleri ve sektör temsilcileri, OSS Lounge alanında düzenlenen 19 Mayıs Resepsiyonu'nda bir araya gelerek sohbet etme fırsatı buldu.

OSS Derneği, Automechanika Academy'de Mobilite ve İş Geliştirme Gündemini Ele Aldı

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), Automechanika Academy kapsamında bu yıl da sektörün geleceğine ışık tutan paneller gerçekleştirdi. Mobilite, sürdürülebilirlik, teknoloji ve iş geliştirme başlıklarının ele alındığı etkinliklerde sektör temsilcileri bir araya geldi.

20 Mayıs Çarşamba günü, OSS Mobilite, Teknoloji ve Sürdürülebilirlik Çalışma Grubu organizasyonunda düzenlenen "Aftermarketin Geleceği: Mobilite ve Teknoloji Çağında Sürdürülebilir Dönüşüm" panelinde sektörün dönüşüm süreci değerlendirildi. Moderatörlüğünü Valeo Servis Türkiye ve Ortadoğu Genel Müdürü Ufuk Çilek'in üstlendiği panelde, Mahle Motor Parçaları San. ve Tic. A.Ş. Türkiye Aftermarket Genel Müdürü Duygu Güngör Ünalır ile MOTOR AŞIN A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili & CEO'su Saim Aşçı konuşmacı olarak yer aldı. Panelde mobilite ekosistemindeki değişim, sürdürülebilirlik odaklı dönüşüm ve aftermarket sektörünün geleceği üzerine değerlendirmeler paylaşıldı.

21 Mayıs Perşembe günü ise OSS İş Geliştirme Çalışma Grubu tarafından düzenlenen "Satış Sonrasında İş Geliştirme Trendleri" paneli gerçekleştirildi. Moderatörlüğünü Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions Pazarlama Müdürü (Güneydoğu Avrupa) Şenay Bayram'ın yaptığı panelde, Euromaster Lastik ve Servis Ltd. Şti. Dijital Pazarlama ve İletişim Müdürü Berkay Nebioğlu ile Messe Frankfurt Proje ve Mobilite Direktörü Can Berki konuşmacı olarak yer aldı. Panelde satış sonrası sektöründe iş geliştirme trendleri, dijitalleşme ve geleceğe yönelik fırsatlar ele alındı.





Satış Sonrası Pazarının Geleceği, Teknoloji Çeşitliliğini Yönetebilenlerin Olacak

MAHLE Motor Parçaları Türkiye Aftermarket Genel Müdürü Duygu Güngör Ünalır, Türkiye satış sonrası pazarının güçlü potansiyelini, MAHLE'nin 2030+ stratejisini ve elektrifikasyondan dijital servislere uzanan dönüşüm sürecini anlattı.

MAHLE

MAHLE'nin küresel satış sonrası pazarı (aftermarket) stratejisinde Türkiye'nin yeri nedir?

Türkiye, MAHLE için stratejik öneme sahip pazarlardan biridir. Bunun temel nedeni, genç ve dinamik araç parkı, güçlü bağımsız satış sonrası pazarı yapısı ve Avrupa, Orta Doğu ile Orta Asya arasında önemli bir lojistik merkez olmasıdır.

Ayrıca Türkiye, farklı güç aktarma teknolojilerinin bir arada bulunduğu bir pazar yapısına sahiptir. İçten yanmalı motorlu araçlar halen pazarın büyük bölümünü oluştururken, hibrit ve elektrikli araçların payı da giderek artmaktadır. Bu durum, MAHLE'nin teknoloji bağımsız yaklaşımıyla örtüşmektedir.

Bu yaklaşım doğrultusunda MAHLE, MAHLE 2030+ stratejisini takip etmektedir. Bu stratejide elektrifikasyon ve termal yönetim geleceğin mobilitesinin kilit unsurları arasında yer almaktadır. Aynı zamanda temiz ve verimli içten yanmalı motorlara yönelik komponentler de önemini korumaya devam edecektir. Bunun yanı sıra MAHLE, hidrojen ve sentetik yakıtlar ile biyoyakıtlar dahil olmak üzere diğer sürdürülebilir yakıt çözümlerine yatırım yapmaktadır. Çünkü iklim hedeflerine ulaşmak için mevcut tüm teknolojik çözümlerden yararlanmak gerekmektedir.



Türkiye satış sonrası pazarı hem hacim hem de teknik dönüşüm açısından oldukça güçlü fırsatlar sunmaktadır.

Bu geniş teknoloji portföyü, farklı güç aktarma teknolojilerinin bir arada bulunduğu ve pazar gereksinimlerinin gelişmeye devam ettiği Türkiye için özellikle önemlidir. Bu nedenle Türkiye'yi yalnızca bir satış pazarı olarak değil, aynı zamanda yeni teknolojilerin ve servis konseptlerinin devreye alınabileceği ve başarıyla uygulanabileceği önemli bir büyüme platformu olarak görüyoruz.

Türkiye satış sonrası pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye satış sonrası pazarı Avrupa'nın en dinamik ve dayanıklı pazarlarından biridir.

Yüksek araç sahiplik maliyetleri ve araç yaş ortalamasının artması, bakım ve onarım ihtiyacını desteklemektedir. Bunun yanında bağımsız servis ağı oldukça gelişmiş durumdadır ve teknik yetkinlik seviyesi sürekli yükselmektedir. Tüm bunlara ek olarak, değişen araç parkıyla birlikte elektrifikasyon da hızla büyümekte ve Türkiye satış sonrası pazarı için ilave bir iş potansiyeli yaratmaktadır.

Önümüzdeki dönemde özellikle termal yönetim, gelişmiş diagnostik çözümler, emisyon sistemleri ve elektrifikasyon bağlantılı servis hizmetlerinde önemli büyüme potansiyeli görüyoruz.

Dolayısıyla Türkiye satış sonrası pazarı hem hacim hem de teknik dönüşüm açısından oldukça güçlü fırsatlar sunmaktadır.

Distribütör ve servis beklentilerinde son yıllarda ne gibi değişimler gözlemliyorsunuz?

Geçmişte distribütörlerin beklentileri daha çok ürün bulunabilirliği, tedarik güvenliği ve rekabetçi fiyatlara odaklanırken, servisler için bunlara ek olarak teknik bilgiye ve doğru ekipmana erişim önem taşıyordu.

Duygu GÜNGÖR ÜNALIR
Mahle Motor Parçaları Türkiye
Aftermarket Genel Müdürü



Bugün ise distribütörler ve servisler sadece ürün değil, aynı zamanda teknik destek, eğitim, teşhis çözümleri ve iş geliştirme desteği talep ediyorlar.

Özellikle elektrikli araçlar, yüksek voltaj sistemleri ve gelişmiş elektronik mimariler nedeniyle teknik bilgiye erişim çok daha kritik hale geldi.

MAHLE Lifecycle and Mobility olarak biz, geleneksel bir yedek parça tedarikçisinin çok ötesinde konumlanıyoruz. Motor komponentlerinden filtrasyon çözümlerine ve termal yönetim sistemlerine kadar uzanan kapsamlı ürün portföyümüzün yanı sıra, pazar odaklı hizmetler, teknik destek, eğitim programları ve dijital çözümler sunuyoruz. Hedefimiz, servisleri günlük operasyonlarının her aşamasında desteklemek ve onlar için hem teknoloji hem de bilgi ortağı olmaktır.

Elektrifikasyon MAHLE'nin satış sonrası pazarı faaliyetlerini nasıl etkiliyor?

MAHLE bu dönüşümü çok erken bir aşamada fark etmiş ve mobilitenin geleceğini şekillendirme vizyonuyla kendisini buna göre konumlandırmıştır. Bu yaklaşım, hem AR-GE çalışmalarımıza hem de pazara sunduğumuz ürün ve çözümlere yansımaktadır. Termal yönetim teknolojilerine yaptığımız yatırımlar ve elektrifikasyon kaynaklı servis ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde atölye ekipmanları portföyümüzü genişletmemiz bu taahhüdü açıkça göstermektedir.

Bizim için elektrifikasyon, mevcut iş modellerinin yerini almak değil; onları tamamlamak ve genişletmek anlamına geliyor.



Yüksek araç sahiplik maliyetleri ve araç yaş ortalamasının artması, bakım ve onarım ihtiyacını desteklemektedir. Bunun yanında bağımsız servis ağı oldukça gelişmiş durumdadır ve teknik yetkinlik seviyesi sürekli yükselmektedir. Tüm bunlara ek olarak, değişen araç parkıyla birlikte elektrifikasyon da hızla büyümekte ve Türkiye satış sonrası pazarı için ilave bir iş potansiyeli yaratmaktadır.

2025 yılından itibaren satış sonrası pazarı portföyümüz, MAHLE'nin orijinal ekipman üretiminden doğrudan gelen onboard charger (OBC) ve input filter gibi kritik güç elektroniği komponentlerini de kapsamaktadır. Portföyü tamamlamak üzere ilave güç elektroniği ve yüksek voltaj komponentleri de planlanmış durumdadır. Bugün yalnızca bataryalı elektrikli araçlar için özel olarak tasarlanmış 1.000'den fazla ürün sunuyoruz.

Elektrikli ve hibrit araçlar tamamen yeni servis fırsatları yaratmaktadır. Batarya diagnostikleri, yüksek voltaj güvenliği, gelişmiş teşhis çözümleri ve termal yönetim bu fırsatların başında gelmektedir. BatteryPRO, TechPRO® 2 ve farklı yetkinlik seviyelerine uyarlanmış kapsamlı eğitim programlarımızın yanı sıra E-HEALTH Charge ve E-Scan gibi çözümlerimizle bu dönüşümü aktif olarak destekliyoruz.

Satış sonrası pazarının bu dönüşüm sürecinde amacımız, iş ortaklarımızın elektrifikasyonu yeni bir gelir kaynağına ve uzun vadeli büyüme fırsatına dönüştürmelerine yardımcı olmaktır.

Termal yönetim sistemleri neden giderek daha kritik hale geliyor?

Artık biliyoruz ki termal yönetim, yalnızca bir konfor unsuru değil; aynı zamanda verimlilik, emisyon, güvenlik ve menzil üzerinde doğrudan etkisi olan kritik bir sistem haline gelmiştir. Üstelik bu durum yalnızca elektrikli araçlar için değil, tüm güç aktarma sistemleri için geçerlidir.

Araç teknolojileri ne kadar gelişirse gelişsin, ısı yönetimi doğru yapılmadığı sürece sistem performansı düşer, komponent ömrü kısalar ve güvenlik riskleri ortaya çıkabilir.

Bu nedenle, satış sonrası pazarı tarafında termal yönetim servislerine olan talep hızla artmaktadır.

MAHLE olarak biz bu alanda hem ürün hem de servis çözümleriyle güçlü bir yapı sunuyoruz.

Örneğin:

- OE tarafındaki deneyimimizi yansıtan termal yönetim modül çözümlerimiz elbette portföyümüzde yer alıyor ve dünya çapında en çok tercih edilen markalardan biri olmayı sürdürüyor.

- ArcticPRO® klima servis cihazlarımız, hem R134a hem de R1234yf gazları için çözüm sunarak atölyelerin farklı araçlara hizmet vermesini sağlıyor.

- E-CARE Fluid çözümümüz, tüm güç aktarma sistemlerinde soğutma devresi bakım ve servis işlemlerinin kolay ve etkin şekilde gerçekleştirilmesini sağlar.

- Bunun yanı sıra ısı değiştirgeçleri, pompalar, sensörler ve valflerden oluşan komple sistem çözümleri sunuyoruz.

Yapay zekâ ve dijitalleşme satış sonrası pazarını nasıl dönüştürecek?

Yapay zekâ ve dijitalleşme gelecekte satış sonrası pazarı sektörünün en önemli dönüşüm alanlarından biri olacak.

Araçlardan gelen verilerin analiz edilmesi sayesinde tahmine dayalı bakım uygulamaları yaygınlaşacak. Arızalar meydana gelmeden önce tespit edilebilecek ve servis planlaması daha verimli şekilde yapılabilecek.

MAHLE TechPRO® 2 gibi yapay zekâ destekli teşhis sistemleri de teknisyenlerin daha hızlı ve daha doğru karar vermesine yardımcı olacak.

Sonuç olarak servis süreçleri daha verimli, daha hızlı ve daha müşteri odaklı hale gelecek.

Önümüzdeki 5 yılda satış sonrası pazarı sektöründe en büyük değişim ne olacak?

Bana göre en büyük değişim, teknoloji çeşitliliğinin yönetilmesi olacak.

Önümüzdeki yıllarda içten yanmalı motorlar, hibritler ve elektrikli araçlar uzun süre birlikte var olmaya devam edecek.

Bu nedenle satış sonrası pazarı oyuncuları aynı anda farklı teknolojilere hizmet vermek zorunda kalacak.

Sektörün dijitalleşme ve bağlantılı araç teknolojileriyle daha geniş bir dönüşümden geçtiğini vurgulayan MAHLE Lifecycle and Mobility Servis Çözümleri Direktörü Felix Matthias Walter, daha önce verdiği bir röportajda, "Geleceğin servisi, yalnızca onarım yapan bir işletme olmaktan çıkıp dijitalleşmiş ve müşteri odaklı bir hizmet merkezine dönüşecek. Dijitalleşme ve bağlantılılık, servis süreçlerini temelden değiştiriyor." ifadelerini kullanmıştır.

Bu çerçevede satış sonrası pazarında başarı yalnızca farklı güç aktarma teknolojilerine hakim olmakla değil, aynı zamanda yeni dijital servis gereksinimlerine uyum sağlamakla da mümkün olacaktır. Başarılı şirketler tek bir teknolojiye odaklananlar değil; tüm güç aktarma sistemlerinde uzmanlık, ekipman ve servis yetkinliği geliştirirken dijital ve müşteri odaklı iş modellerini de benimseyenler olacaktır.

Türkiye'de bağımsız satış sonrası pazarının en büyük avantajı sizce nedir?

Türkiye'de bağımsız satış sonrası pazarının en önemli avantajları girişimci ruhu ve yüksek adaptasyon hızıdır.

Bağımsız servisler yeni teknolojilere ve değişen müşteri beklentilerine oldukça hızlı uyum sağlayabiliyor.

Ayrıca güçlü distribütör ağı, yaygın servis alt yapısı ve yüksek teknik uzmanlık seviyesi sektörün önemli avantajları arasında yer alıyor.

Bu esnek yapı, dönüşüm süreçlerinde Türkiye satış sonrası pazarını birçok pazardan daha avantajlı konuma getiriyor.

Genç profesyoneller için satış sonrası sektörünü neden cazip bir kariyer alanı olarak görüyorsunuz?

Çünkü satış sonrası pazarı, otomotiv sektöründe bugün en hızlı dönüşüm yaşayan alanlardan biridir.

Elektrifikasyon, yapay zekâ, dijitalleşme, sürdürülebilirlik, veri analitiği ve yeni mobilite çözümleri gibi birçok yenilik doğrudan satış sonrası pazarını etkiliyor.

Bu sektörde çalışan genç profesyoneller yalnızca teknik değil; satış, pazarlama, dijital teknolojiler, iş geliştirme ve müşteri yönetimi gibi birçok farklı alanda kendilerini geliştirme fırsatı bulabiliyorlar.

Kısacası satış sonrası pazarı artık sadece yedek parça işi değil; teknoloji, hizmet ve inovasyonun kesişim noktasında yer alan bir ekosistemdir. Bu da onu genç yetenekler için son derece heyecan verici ve gelecek vadeden bir kariyer alanı haline getiriyor.

Mehmet KARAKOÇ
OSS Yönetim Kurulu Üyesi



Mobilite ve Eğitim

Geleceğin Servislerini Bugün Yetiştirmek

Mobilite dünyası büyük bir dönüşüm-den geçiyor. Ancak bu dönüşüm yalnızca araçların değişiminden ibaret değil. Asıl değişim; araçları tasarlayan, üreten, bakımını yapan ve müşteriye hizmet veren insanlarda yaşanıyor.

Bugün otomotiv sektörü; elektrikli araçları, bağlantılı araçları, gelişmiş sürüş destek sistemlerini (ADAS), yapay zekâ destekli teşhis çözümlerini ve yeni nesil yazılımları konuşuyor. Ancak tüm bu teknolojilerin sahadaki karşılığına baktığımızda karşımıza çıkan ortak konu eğitim oluyor.

Çünkü teknoloji ne kadar gelişirse gelişsin, onu doğru uygulayacak insan kaynağı olmadan sürdürülebilir bir dönüşüm mümkün değil.

Araçlar Değişiyor, Servisler de Değişmek Zorunda

Uzun yıllar boyunca satış sonrası hizmetlerin odağında mekanik bakım ve onarım vardı. Bugün ise araçlar yalnızca mekanik sistemlerden oluşmuyor.

Bir tarafta elektrikli ve hibrit araçlar, diğer tarafta radarlar, kameralar, sensörler, yazılım güncellemeleri ve bağlantılı sistemler bulunuyor.

Artık bir aracın bakımını yapmak yalnızca parçaları değiştirmek anlamına gelmiyor. Doğru teşhis koyabilmek, sistemleri kalibre edebilmek, yazılımı anlayabilmek ve üretici standartlarında onarım gerçekleştirebilmek gerekiyor.

Bu nedenle geleceğin servisleri yalnızca birer tamir merkezi değil, aynı zamanda teknoloji merkezi olmak zorunda.

Dönüşümün Merkezinde İnsan Var

Sektörümüzde sıkça teknoloji konuşuyoruz. Ancak bana göre önümüzdeki yılların en önemli konusu teknoloji değil, insan kaynağı olacak.

Bugün birçok servis yatırım yapabiliyor, ekipman satın alabiliyor veya yeni teknolojilere erişebiliyor. Ancak bu teknolojileri kullanabilecek nitelikli teknisyen bulmak her geçen gün daha zor hale geliyor.

Özellikle gençlerin teknik mesleklere ilgisinin azalması, sektörümüzün üzerinde durması gereken önemli konuların başında geliyor. Oysa otomotiv satış sonrası sektörü artık yalnızca anahtar ve takım çantasıyla çalışan ustaların sektörü değil.

Bugünün teknisyeni; elektrikten, elektronikten, yazılımdan, veri analizinden ve araç teknolojilerinden anlayan çok yönlü bir profesyonel olmak zorunda.

Eğitim Artık Bir Tercih Değil

Bu nedenle eğitim konusu, sektörümüz için bir sosyal sorumluluk projesi olmanın çok ötesine geçmiş durumda.

Meslek liselerinden başlayan, üretici eğitimleriyle devam eden ve yaşam boyu öğrenmeyi kapsayan bir sistem kurmak zorundayız. Çünkü teknoloji artık birkaç yılda değil, birkaç ayda değişiyor. Bugün öğrenilen bilgi, birkaç yıl sonra güncelliğini kaybedebiliyor. Bu nedenle eğitim; belirli dönemlerde alınan bir faaliyet değil, sürekli devam eden bir gelişim yolculuğu haline gelmeli.

Türkiye'nin Önündeki Büyük Fırsat

Tüm bu dönüşümün içerisinde Türkiye'nin önemli bir avantajı olduğunu düşünüyorum. Güçlü servis kültürümüz, genç nüfusumuz, teknik eğitim altyapımız ve otomotiv sektöründeki deneyimimiz sayesinde bölgesel bir satış sonrası hizmet merkezi olma potansiyeline sahibiz. Ancak bu potansiyelin hayata geçebilmesi için insan kaynağına yatırım yapmaya devam etmeliyiz.

Çünkü gelecekte rekabet avantajını belirleyecek olan yalnızca teknolojiye sahip olmak değil, o teknolojiyi doğru kullanabilecek insanları yetiştirebilmektir.



Sonuç

Mobilite dünyasında dönüşüm hız kesmeden devam ediyor.

Araçlar değişiyor, teknolojiler gelişiyor, müşteri beklentileri farklılaşıyor. Ancak değişmeyen tek gerçek şu: Geleceğin servislerini, geleceğin araçlarından önce yetiştirmek zorundayız.

Mobilitenin geleceğini şekillendirecek olan yalnızca yeni teknolojiler, daha büyük bataryalar veya daha gelişmiş yazılımlar değildir. Asıl farkı yaratacak olan; bu teknolojileri anlayan, uygulayan ve sürekli geliştiren insan kaynağıdır.

Bu nedenle eğitim, sektörümüz için bir tercih değil, stratejik bir zorunluluktur. Meslek liselerinden başlayan, üretici eğitimleriyle devam eden ve yaşam boyu öğrenmeyi esas alan bir yaklaşım, sektörümüzün geleceğini belirleyecektir.

Çünkü geleceğin mobilite dünyasında rekabet avantajını belirleyecek olan yalnızca teknolojiye sahip olmak değil, neyi bilmediğini bilen ve öğrenmeye devam eden insanları yetiştirebilmektir.

OSS Mobil Uygulaması Kullanıma Açıldı

OSS Derneği, üyeleriyle iletişimini daha hızlı, etkin ve erişilebilir hale getirmek amacıyla geliştirdiği OSS Mobil Uygulaması'nı kullanıma sundu.



Android (Google Play) ve iOS (App Store) platformlarında erişime açılan uygulama sayesinde üyeler, dernek faaliyetleri, etkinlikler, duyurular ve sektöre ilişkin güncel bilgilere tek bir platform üzerinden kolayca ulaşabilecek.

Dijitalleşme hedefleri doğrultusunda hayata geçirilen OSS Mobil Uygulaması, üyelerin dernekle olan etkileşimini güçlendirmeyi ve bilgi paylaşımını daha etkin hale getirmeyi amaçlıyor.

OSS Mobil Uygulaması, Android ve iOS işletim sistemine sahip mobil cihazlar üzerinden ücretsiz olarak indirilebiliyor.

OSS DERNEĞİ mobil uygulamamız kullanıma hazır

Üyelerimize daha hızlı, etkin ve kolay bir iletişim deneyimi sunmak amacıyla geliştirdiğimiz mobil uygulamamız kullanıma açılmıştır.

Mobil uygulamamıza aşağıdaki platformlardan erişim sağlayabilirsiniz.



Google Play Store ve App Store'da.



Lale ERAY
PwC Türkiye /Direktör-E. Daire Başkanı
(Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı)



Otomotiv Yatırımlarında Yeni Rekabet Düzeni: Değişen Teşvik Politikaları ve Türkiye'nin Konumu

Günümüzde otomotiv sektörü, dünya genelinde devlet teşviklerinin ve sübvansiyonların en yoğun uygulandığı stratejik alanların başında geliyor. Bu durumun temel nedeni yalnızca sektörün yüksek sermaye gereksinimi değil; aynı zamanda yarattığı yüksek katma değer, teknoloji transferi, ihracat kapasitesi ve tetiklediği geniş tedarik zinciri etkisidir.



Türkiye, otomotiv yatırımlarını çekme konusunda tarihsel olarak güçlü bir teşvik mimarisine sahiptir. Yatırım teşvik sistemi kapsamında sunulan KDV ve gümrük vergisi istisnaları, vergi indirimleri, sigorta primi destekleri ve arazi tahsisleri, uzun yıllardır ülkeye gelen yatırımlar için temel destek mekanizmaları olmuştur.

Bir otomotiv yatırımının ekonomik çarpan etkisi, üretim tesisinin sınırlarının çok ötesine uzanır. Ana sanayinin etrafında şekillenen yan sanayi, lojistik, mühendislik, yazılım ve hizmet ekosistemi dikkate alındığında, bu yatırımlar ülkelerin sanayi politikalarındaki en güçlü kaldıraçlardan biri haline gelmektedir. Bu nedenle ülkeler, yeni otomotiv yatırımlarını kendilerine çekebilmek için vergi muafiyetlerinden nakit desteklere, arsa tahsisinden Ar-Ge teşviklerine kadar çok çeşitli teşvikler sunuyor.

Dönüşen Sektör, Değişen Yatırımcı Beklentileri

Son yıllarda küresel otomotiv endüstrisinde yaşanan köklü dönüşüm, geleneksel teşvik paradigmalarının da yeniden tanımlanmasını zorunlu kılıyor. Elektrikli araçlara (EV) geçiş, batarya teknolojilerinin jeopolitik ve stratejik önem kazanması, karbon nötr üretim hedefleri ve küresel tedarik zincirlerinin bölgeselleşmesi (near-shoring) yatırımcıların önceliklerini kökten değiştirdi. Artık küresel üreticiler yatırım kararı alırken yalnızca vergisel ve finansal desteklere bakmıyor; ülkelerin teknoloji geliştirme kapasitesi, batarya ekosistemine erişilebilirliği, nitelikli iş gücü havuzu, yeşil enerji altyapısı ve dijital üretim olgunluğu da en az maliyet avantajları kadar belirleyici rol oynuyor.

Türkiye'de Yatırım Teşvikleri ve HIT-30 Programı

Türkiye, otomotiv yatırımlarını çekme konusunda tarihsel olarak güçlü bir teşvik mimarisine sahiptir. Yatırım teşvik sistemi kapsamında sunulan KDV ve gümrük vergisi istisnaları, vergi indirimleri, sigorta primi destekleri ve arazi tahsisleri, uzun yıllardır ülkeye gelen yatırımlar için temel destek mekanizmaları olmuştur.

Bununla birlikte, küresel rekabetin devamı amacıyla 2025 yılında devreye alınan Türkiye Yüzyılı Kalkınma Hamlesi ve proje bazlı teşvik sistemi kapsamındaki HIT-30 Programı, Türkiye'nin teşvik mekanizmasındaki dönüşümün en somut göstergeleridir. Hamle Programları altında otomotiv sektörüne tanımlanan yüksek oranlı ve tutarlı destekler ile özellikle HIT-30 altındaki elektrikli araç, batarya hücresi ve ileri mühendislik yatırımlarına yönelik odaklı çağrılar daha avantajlı vergisel ve nakit destekler sağlayarak ekosistemi yukarı taşımayı hedeflemektedir. Bu mekanizmayı destekleyen Dijital ve Yeşil Dönüşüm Programları da otomotiv sanayinin ikiz dönüşümünü finanse etmek açısından kritik birer enstrüman olarak öne çıkmaktadır.



"Made in EU" yaklaşımı, sadece basit bir korumacılık hamlesi değil, kapsamlı bir katma değer ortaklığı hedefi olarak tanımlanabilir.



Küresel Rekabet: "Made in EU" ve Bölgesel Dinamikler

Otomotiv sektöründeki politika değişiminin en somut yansımalarından biri, Türkiye'nin en büyük pazarı olan Avrupa Birliği'nin (AB) yeni sanayi politikalarında görülüyor. Pandemi sonrası tedarik zincirlerinde yaşanan kırılmalar, Çin'in elektrikli araç ve batarya alanındaki yükselişi ile ABD'nin Enflasyonu Düşürme Yasası (IRA) kapsamında sağladığı güçlü sübvansiyonlar, AB'yi daha aktif bir koruma refleksine yöneltti. Avrupa Komisyonu tarafından açıklanan Otomotiv Eylem Planı ve "Made in EU" yaklaşımı bu stratejinin temelini oluşturuyor.

"Made in EU" yaklaşımı, sadece basit bir korumacılık hamlesi değil, kapsamlı bir katma değer ortaklığı hedefi olarak tanımlanabilir. AB, batarya hücrelerinden güç elektroniğine, yarı iletkenlerden araç yazılımlarına kadar yüksek katma değer üreten teknolojilerin Avrupa içinde geliştirilmesini ve üretilmesini amaçlıyor. Bu yeni ekosistemde Türkiye'nin karşısındaki rekabet haritası da yeniden şekilleniyor:

- **Doğu Avrupa Bloku:** Polonya, Macaristan, Slovakya, Çek Cumhuriyeti ve Romanya; AB üyesi olmanın getirdiği doğrudan fonlara erişim, sıfır gümrük/regülasyon bariyeri ve Avrupa değer zincirine tam entegrasyon avantajıyla özellikle büyük otomotiv yatırımlarını kendilerine çekiyor.

- **Kuzey Afrika Eksen:** Fas, Renault ve Stellantis yatırımları ile birlikte Avrupa'nın en önemli yakın coğrafya tedarik üslerinden biri haline geldi. Mısır, yerli katkıyı teşvik eden yeni elektrikli araç stratejileriyle öne çıkarken; Tunus, otomotiv elektroniği ve komponent üretiminde payını artırıyor.

Dolayısıyla Türkiye, artık sadece kıta Avrupası'ndaki geleneksel üreticilerle değil, güney ve doğu aksında hızla yükselen yeni nesil otomotiv üsleriyle de rekabet etmek durumunda.

Sonuç

Türkiye, yaklaşık 37 milyar dolarlık ihracat hacmi, köklü ana sanayisi, esnek yan sanayi yapısı ve yüksek mühendislik kabiliyetiyle küresel otomotiv liginde çok güçlü bir üretim geleneğine sahiptir.

Ancak geleneksel otomotiv teknolojilerindeki bu mevcut gücü geleceğe taşımak, üretim altyapısını yeni araç teknolojileriyle senkronize bir şekilde dönüştürmekten geçmektedir. Bu dinamik süreçte yatırım teşviklerinin, yalnızca finansal ve vergisel destekler olmanın ötesine geçerek bütünsel bir ekosistem mimarisi olarak tasarlanması kritik bir önem arz etmektedir.

Bu kapsamda, teşvik politikaları; küresel ana sanayi markalarını (OEM) ülkemize çekerken, eş zamanlı olarak yerli yan sanayimizin de elektrikli araç değer zincirine entegrasyonunu hızlandırmalıdır. Bu doğrultuda teşvik mekanizmalarının; ana ve yan sanayinin teknolojik ve yazılım odaklı dönüşümünü sağlayan, üretimi dijital ve yeşil bir altyapıya kavuşturan ve katma değerli Ar-Ge faaliyetlerini merkeze alan projelere öncelik tanınması elzemdir. Türkiye bu politikalar ile birlikte, küresel otomotiv değer zincirindeki konumunu bir adım öteye taşıyacak; geleceğin dünyasında kritik bir teknoloji ve üretim üssü olarak yerini daha da güçlendirecektir.

Satış Sonrası Pazarının Geleceği Automechanika Frankfurt'ta Başlıyor



İçerik açısından Automechanika Frankfurt 2026, geleceği şekillendiren güncel konulara odaklanacak. Yazılım tanımlı araçlar, otonom sürüş ve dijital hizmetleri ele alan yeni 'HighTech4Mobility' forumunun yanı sıra inovasyon, dönüşüm, sürdürülebilirlik, eğitim, mesleki gelişim ve işe alım konuları da odak noktasında olacak.

Otomotiv endüstrisi köklü bir değişim döneminden geçiyor. Yapay zeka, elektromobilite, dijitalleşme, yeni mobilite konseptleri ve yazılım tanımlı araçlar sadece araç teknolojisini değil, aynı zamanda satış sonrası pazardaki iş modellerini de dönüştürüyor. Bu nedenle; üretim, servisler ve perakende sektöründeki şirketlerin teknolojik gelişmeleri erken aşamada değerlendirmesi ve yeni pazar fırsatlarını belirlemesi giderek daha önemli hale geliyor.

Bu gelişmelerin ışığında, 8 - 12 Eylül 2026 tarihleri arasında düzenlenecek olan Automechanika Frankfurt, 80'den fazla ülkeden yaklaşık 4.500 katılımcıya ev sahipliği yaparak tüm satış sonrası pazarına yönelik inovasyonlarını sergileyecek. Uluslararası bir endüstri buluşması olan fuar; dünyanın dört bir yanından karar vericileri, uzmanları, kilit endüstri oyuncularını ve mobilite öncülerini bir araya getirerek profesyonel bilgi alışverişi, yeni iş bağlantıları ve iş birlikleri için eşsiz bir platform sunuyor.

İçerik açısından Automechanika Frankfurt 2026, geleceği şekillendiren güncel konulara odaklanacak. Yazılım tanımlı araçlar, otonom sürüş ve dijital hizmetleri ele alan yeni 'HighTech4Mobility' forumunun yanı sıra inovasyon, dönüşüm, sürdürülebilirlik, eğitim, mesleki gelişim ve işe alım konuları da odak noktasında olacak.

Future Mobility Park (Geleceğin Mobilite Parkı), yarının mobilitesinin pratikte nasıl görünebileceğini gözler önüne sererek ziyaretçilere yeni çözümleri deneyimleme ve test etme şansı sunuyor.



Bu program, off-road deneyimi yaşatan; canavar kamyonlar (monster trucks), Unimog engelli parkuru ve takla atma simülatörü gibi diğer heyecan verici etkinliklere ev sahipliği yapan yeni Experience Park (Deneyim Parkı) ile tamamlanıyor.

İlgi çeken bir diğer yenilik ise ilk Automechanika Pitlane olacak. Yaklaşık 200 metre uzunluğunda olan ve Salon 4'ün kemerleri altında yer alan bu pit alanı, motor sporları hayranlarının yeni buluşma noktası olacak. Ziyaretçileri; sahnenin büyük isimleri ve yarış araçlarıyla canlı aksiyonlar, motor sesleri, heyecan verici mücadeleler ve özel sahne arkası detayları bekliyor.

Klasik otomobilleri merkeze alan etkinlikler de genişletiliyor. Yeni kurulan "Classic Alliance" (Klasik İttifakı), farklı alanlardan uzmanları birbirine bağlayan bir platform yaratırken, klasik otomobil segmentinin servisler ve perakende sektörü için sunduğu ekonomik potansiyelin altını çiziyor. Program kapsamında; eşsiz bir araç üzerinde canlı restorasyon çalışmaları, Klasik Otomobil Alanı'ndaki sahnede uzman tartışmaları ve birebir fikir alışverişi için sayısız fırsat yer alıyor.

Bunlara ek olarak, Automechanika Academy zengin ve çeşitli bir program sunuyor. Toplam beş sahnede uzmanlar, sektördeki güncel trendler ve gelişmeler hakkında konuşmalar yapacak. Otomotiv profesyonelleri, tanınmış şirketler tarafından düzenlenen ücretsiz ve uygulamalı atölye çalışmaları aracılığıyla mesleki eğitimlerini doğrudan Automechanika'da pekiştirebilecekler. Atölye programı; hasar tespiti ve maliyet tahmini, ölçüm ve özel onarım tekniklerinden yüzey hazırlığı ve boyaya, ADAS teşhisi ve alternatif güç aktarma organlarına kadar geniş bir yelpazeyi kapsıyor.

Genç yetenekler de bir diğer kilit konu olarak öne çıkıyor: Fuar, AMBITION programı aracılığıyla okul öğrencilerine, çıraklara ve üniversite öğrencilerine sektördeki kariyer yolları ve geleceğin teknolojileri hakkında heyecan verici içgörüler sunuyor. Bu programda atölye çalışmaları, canlı söyleşiler, oyunlar ve eğlence gibi etkileşimli formatlar yer alıyor.

Daha fazla bilgi için:

www.automechanika-frankfurt.com

automechanika
FRANKFURT

8.–12. 9. 2026



messe frankfurt



**Biletinizi
hemen
alın!**

Yarının bakım merkezlerinin buluştuğu dünya

info@turkey.messefrankfurt.com
Tel.: +90-216-384 50 50

OSS Derneği Konya'da Üyeleriyle Bir Araya Geldi

OSS Derneği, 26 Şubat Perşembe günü üyeleriyle birlikte Konya Selçuklu Kongre Merkezi'nde bir araya geldi. Konya ve çevre illerde faaliyet gösteren üyelerin katılım sağladığı programda, sektör gündemi ve dernek çalışmaları ele alındı.

Program kapsamında Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından üye ziyaretleri gerçekleştirildi. Ziyaretlerin ardından Şubat ayı Yönetim Kurulu Toplantısı Selçuklu Kongre Merkezi'nde düzenlendi. Toplantıda derneğin yürüttüğü faaliyetler ile otomotiv satış sonrası sektörüne ilişkin güncel gelişmeler değerlendirildi.

Etkinlik, OSS Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete'nin açılış konuşmasıyla başladı ve ardından Genel Sekreter Emirhan Silahtaroglu'nun

moderatörlüğünde panel gerçekleştirildi. Çalışma Grubu Yönetim Temsilcileri Cemal Çobanoğlu, Ufuk Çilek, Halit Başbuğ, Vecibe Kaplan Arslan ve Müjdat Aras'ın katılım sağladığı panelde, sektörün mevcut durumu ve çalışma gruplarının faaliyetleri ele alındı. Katılımcıların görüş ve değerlendirmeleriyle panel interaktif bir şekilde tamamlandı.

Program, üyelerin bir araya geldiği iftar yemeği ile sona erdi.



Tedarik Zincirinizin Gerçek Potansiyelini Biliyor Musunuz?



Görünen Stok. Gizli kâr.

Tedarik zincirinizdeki gizli değeri keşfedin.



QR kodu tarayın ve kâr potansiyelinizi hesaplayın.



Araç Muayenesi Trafik Güvenliğinin En Kritik Halkalarından Biri

TÜVTÜRK Genel Müdürü Koray Özcan ile araç muayene sistemi ve dönüşümü üzerine bir röportaj gerçekleştirdik.



Kusur değerlendirme kriterleri nasıl belirleniyor? Tam kusur ve ağır kusur sınıflandırmaları hangi kriterlere göre yapılıyor?

Araç muayenesinin yasal çerçevesini 2918 Sayılı Karayolları Trafik Kanunu, ilgili yönetmelikler, AB regülasyonları ve TS EN ISO IEC 17020 Standardı oluşturuyor.

TÜVTÜRK olarak araç muayenelerine ilişkin teknik kural ve uygulamaları, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından belirlenen mevzuat ve kusur tablosu doğrultusunda yürütüyoruz. Kontrollerimizi, yönetmelikte yer alan zorunlu kontrol kriterleri çerçevesinde, tüm araçlar için aynı standartlarda gerçekleştireyoruz.

Kusur sınıflandırmaları da yine Bakanlık tarafından belirlenen kriterlere göre yapılıyor. Değerlendirmelerde trafik güvenliğine etkisi, aracın kimlik bilgilerinin doğruluğu, çevreye etkisi ve diğer yol kullanıcıları açısından oluşturduğu riskler dikkate alınıyor. Buna göre kusurlar; hafif, ağır ve emniyetsiz olarak sınıflandırılıyor.

Türkiye araç parkının yaşlanması muayene sonuçlarını nasıl etkiliyor? Yaş ortalaması trafik güvenliği açısından ne ifade ediyor?

Araç parkının yaş ortalaması arttıkça, kullanım sürecine bağlı yıpranma ve bakım eksiklikleri daha belirgin hale geliyor. Bu da muayenelerde tespit edilen kusur ve eksikliklerin artmasına neden olabiliyor.

Araç yaşı arttıkça kusur oranlarının da yükseldiğini doğal olarak görüyoruz. Ancak araçların büyük bölümü, tespit edilen eksiklikleri gidererek tekrar muayeneye geliyor ve güvenli şekilde trafiğe dönüyor. Bu açıdan periyodik araç muayenesi, trafik güvenliğine önemli katkı sağlıyor. Burada asıl riskin araç yaşından çok, periyodik muayeneye hiç gelmeyen araçlar olduğunu da özellikle vurgulamak isterim.

Elektrikli araç muayenelerinde yeni kriterler gündeme gelecek mi? Elektrikli ve bağlantılı araçlar muayene sistemlerini nasıl dönüştürecek?

Otomotiv teknolojilerindeki dönüşüme paralel olarak araç muayene süreçleri de sürekli gelişiyor. Elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte araçların teknik özellikleri ve ilgili mevzuat doğrultusunda yeni kontrol yöntemleri ve değerlendirme süreçleri geliştiriliyor. Periyodik araç muayenesi ağırlıklı olarak yol güvenliği odaklı bir kontrol süreci olduğundan elektrikli araçların muayenelerinde (elektrik sistemi ve yüksek voltaj hattı vb. dışında) çok büyük kontrol esaslı farklılıkları bulunmamakta.

Gelecekte mekanik kontrollerin yanında elektronik sistemler ve veri odaklı değerlendirmeler daha fazla önem kazanacak. Bazı ülkelerde bugün de uygulandığı üzere OBD üzerinden kontrolleri göreceğiz. Bu doğrultuda yeni nesil araçlara uygun teknolojik altyapı ve muayene yöntemlerinin geliştirilmesine yönelik çalışmalar sürdürülüyor.

Sahte veya düşük kaliteli yedek parçalar muayene süreçlerinde ne ölçüde karşınıza çıkıyor?

Araç muayenelerinde parçaların güvenlik ve teknik gereklilikleri karşılayıp karşılamadığı değerlendiriliyor. Sahte veya düşük kaliteli parçalar doğrudan tespit edilmese de performans ve güvenlik açısından uygunsuzluk oluşturması ya da tip onay şartlarını karşılamaması kusur olarak görülüyor.

Periyodik muayene sisteminde yakın dönemde planlanan değişiklikler var mı?

Otomotiv sektöründeki teknik gelişmeler doğrultusunda ilgili mevzuat ve düzenlemeler sürekli güncelleniyor. Araç muayene süreçleri de bu gelişmelere paralel olarak güncelleniyor ve yeni ihtiyaçlara göre geliştirilmeye devam ediyor. Özellikle merkezi veri tabanına dayalı, OBD bağlantılı muayene süreçlerini çok daha fazla konuşuyor olacağız.

Avrupa'daki uygulamalarla kıyaslandığında Türkiye'nin konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'nin araç muayene sistemi, Avrupa'daki mevzuat ve uygulamalarla uyumlu bir yapıya sahip. Otomotiv teknolojilerindeki gelişmelere ve yeni gereksinimlere paralel olarak sistem de sürekli güncelleniyor.

Gelişmiş sürücü destek sistemleri ve bağlantılı araç teknolojileri gibi yeni nesil uygulamaların muayene süreçlerine entegrasyonu için çalışmalar devam ediyor. Bu sayede Avrupa ile olan uyumun daha da güçlendirilmesi hedefleniyor.



Araç muayenelerinde parçaların güvenlik ve teknik gereklilikleri karşılayıp karşılamadığı değerlendiriliyor. Sahte veya düşük kaliteli parçalar doğrudan tespit edilmese de performans ve güvenlik açısından uygunsuzluk oluşturması ya da tip onay şartlarını karşılamaması kusur olarak görülüyor.



**İŞ'TE
EŞİTLİK**



**İŞTE
GELECEK**



Otomotiv satış sonrası sektöründe dengeyi birlikte kuruyoruz.
Kadın istihdamını artırıyor, fırsat eşitliğini kültüre dönüştürüyoruz.

Philippe BAUDIN
EQUIP AUTO Paris Başkanı



EQUIP AUTO Paris'in Gelecek Vizyonu



50. yılını başarıyla geride bırakan EQUIP AUTO Paris'in ardından Başkan Philippe Baudin, dergimize verdiği özel röportajda fuarın geleceğine ilişkin hedeflerini, sektörün dönüşümünü ve Türk otomotiv firmaları için sunduğu iş fırsatlarını paylaştı.



İlk önceliğimiz, uluslararası referans fuar konumumuzu daha da güçlendirmektir. 100.000 m²'nin üzerinde bir alanda 1.500 katılımcı firma ve markayı ağırlamayı hedefliyoruz. Yirmiden fazla ülkede faaliyet gösteren uluslararası satış ağımız sayesinde küresel katılımımızı daha da artırmayı amaçlıyoruz.

EQUIP AUTO Paris 2025 fuarı, 50. yılını kutladığı bu özel edisyonda hedeflerinizi ve beklentilerinizi karşıladı mı? Ne ölçüde?

2025 yılı EQUIP AUTO Paris organizasyonu, kurumumuz açısından son derece önemli ve anlamlı bir dönüm noktası oldu. Fuarın 50. yılını kutlamak yalnızca sembolik bir değer taşımadı; aynı zamanda EQUIP AUTO'nun otomotiv sektöründeki dönüşümün merkezinde yer aldığını bir kez daha ortaya koymak için önemli bir fırsat sundu.

Elde ettiğimiz sonuçlar beklentilerimizi tamamen karşıladı. Fuarda 91.500 sektör profesyoneli ve 1.400 katılımcı firma ile markayı ağırladık. Böylece EQUIP AUTO, Fransa'da otomotiv, satış sonrası hizmetler ve servis sektörünün uluslararası ölçekteki referans etkinliği olma konumunu bir kez daha güçlendirdi.

Uluslararası katılım açısından da önemli bir başarı yakaladık. Katılımcıların %55'i, 35 farklı ülkeden gelen uluslararası firmalardan oluşurken, ziyaretçilerin %18'i ise 118 ülkeden gelen uluslararası profesyonellerdi.

Ancak bu başarılı organizasyonu yalnızca rakamlarla değerlendirmek doğru olmaz. Bu yılın en dikkat çekici yönü, fuar boyunca gerçekleşen iş görüşmelerinin ve profesyonel etkileşimlerin kalitesiydi. Katılımcılarımız; karar vericiler, satın alma yöneticileri ve yatırım projelerini yöneten profesyonellerden oluşan ziyaretçi profilinin kalitesinden ve fuar süresince elde ettikleri iş fırsatlarından büyük memnuniyet duyduklarını ifade ettiler.

50. yıl organizasyonu aynı zamanda EQUIP AUTO'nun otomotiv sektöründeki büyük dönüşümlere nasıl eşlik ettiğini de gösterdi. Yeni oluşturulan Tematik Köyler (Villages), Tech Academy, Arena, Otomotiv Dağıtım ve Satış Sonrası Hizmetlerin Geleceği Avrupa Forumu, Hackathon ve "(R)EVOLUTION" sergisi, sektörün geleceğini şekillendiren temel konuların ele alınmasını sağlarken, profesyonellere doğrudan uygulanabilir ve somut içerikler sundu.

Ayrıca uzun yıllar sonra birçok büyük markanın yeniden fuara katılması son derece güçlü bir mesaj verdi. Bu durum, sektörün EQUIP AUTO'ya yeniden duyduğu güveni gösterirken, fuarın yalnızca bir sergi alanı olmadığını; aynı zamanda iş geliştirme, inovasyon ve uluslararası iş birliklerinin buluşma noktası olduğunu da kanıtladı.

Bu başarının elde edilmesinde uluslararası iş ortaklarımızın katkısı da büyük oldu. Özellikle OSS ve Türkiye temsilcimiz Promosalons Türkiye ile yürüttüğümüz başarılı iş birliğine te-

şekkür etmek isterim. Her iki kuruluş da uzun yıllardır EQUIP AUTO'nun Türk otomotiv profesyonelleri arasındaki bilinirliğini artırıyor ve iki ekosistem arasındaki ticari ilişkilerin güçlenmesine önemli katkılar sağlıyor.

EQUIP AUTO Paris 2027 organizasyonu için belirlediğiniz temel hedefler ve öncelikler nelerdir?

EQUIP AUTO Paris 2027'nin temel hedefi, otomotiv ve mobilite sektörünün tüm paydaşlarını sektörümüzü yeniden şekillendiren büyük dönüşümler etrafında bir araya getirirken, şirketlere her zamankinden daha güçlü bir iş geliştirme platformu sunmaktır.

İlk önceliğimiz, uluslararası referans fuar konumumuzu daha da güçlendirmektir. 100.000 m²'nin üzerinde bir alanda 1.500 katılımcı firma ve markayı ağırlamayı hedefliyoruz. Yirmiden fazla ülkede faaliyet gösteren uluslararası satış ağımız sayesinde küresel katılımımızı daha da artırmayı amaçlıyoruz.

İkinci önceliğimiz ise sektörün yaşadığı köklü dönüşüme rehberlik etmektir. Elektrikli araçlar, yeni enerji teknolojileri, servislerin dijitalleşmesi, bağlantılı çözümler, araç yazılımları, döngüsel ekonomi ve yeni mobilite anlayışları otomotiv sektörünü kalıcı biçimde dönüştürmektedir.

Bu doğrultuda fuarın organizasyon yapısını, otomotiv değer zincirinin tamamını kapsayan 19 faaliyet alanı etrafında yeniden tasarladık ve yüksek katma değer sağlayan yeni tematik köyler oluşturduk.

Bunlar arasında;

- Hafif Ticari ve Ağır Vasıta Onarım & Bakım Köyü
- 2-3 Tekerlekli Motorlu Araçlar ve Ehliyetsiz Araçlar Köyü
- Enerji ve Filo Yönetimi Köyü

yer alacaktır. Böylece hızla büyüyen pazar segmentlerinin ve profesyonellerin yeni ihtiyaçlarının karşılanmasını hedefliyoruz.

Ayrıca sürdürülebilirlik konusunda da güçlü bir vizyona sahibiz. EQUIP AUTO'yu otomotiv etkinlikleri içerisinde çevresel ve toplumsal sorumluluk alanında örnek gösterilen bir organizasyon haline getirmeyi amaçlıyoruz. Bu kapsamda katılımcılarımızın sürdürülebilir dönüşümünü destekliyor ve bu yaklaşımı fuarın tüm organizasyonuna entegre ediyoruz.

Uluslararası büyümeyi sürdürmek de önceliklerimiz arasında yer alıyor. Özellikle Türkiye, bugün Avrupa otomotiv sanayisinin en önemli üretim merkezlerinden biri haline gelmiştir. Türk üreticilerinin ve tedarikçilerinin EQUIP AUTO Paris 2027'de uluslararası iş ortaklıklarını geliştirebilecekleri son derece uygun bir ortam bulacaklarına inanıyoruz.

Otomotiv satış sonrası pazarındaki dönüşüm, EQUIP AUTO Paris'in organizasyonunu, konumlandırmasını ve içeriğini nasıl etkiliyor?

Otomotiv sektörü bugün tarihinin en büyük dönüşümlerinden birini yaşamaktadır. Elektrifikasyon, bağlantılı araç teknolojileri, gömülü yazılımlar, yapay zekâ, servislerin dijitalleşmesi, yeni çevre düzenlemeleri, döngüsel ekonomi ve kullanıcı alışkanlıklarındaki değişimler, sektörün tüm değer zincirini yeniden şekillendiriyor. Bizim sorumluluğumuz ise bu dönüşüme öncülük etmek ve sektör profesyonellerine rehberlik etmektir.

Bu nedenle EQUIP AUTO, içeriğini sürekli olarak güncelliyor. Amacımız yalnızca en yeni teknolojileri sergilemek değil; aynı zamanda sektör profesyonellerinin yaşanan değişimleri doğru analiz etmelerine yardımcı olmaktır.

Bu yaklaşım doğrultusunda;

- yeni tematik köyler,
- üst düzey konferanslar,
- teknik uygulama gösterileri,
- yeni enerji teknolojileri,
- retrofit çözümleri,
- filo yönetimi,
- dijital çözümler,
- remanufacturing (yeniden üretim) alanlarına özel etkinlikler düzenliyoruz.

Bizim misyonumuz yalnızca inovasyonları sergilemek değildir. Asıl hedefimiz, sektör profesyonellerinin geleceğe hazırlanmasını ve işlerini sürdürülebilir şekilde geliştirmelerini sağlamaktır.



OSS ile yürüttüğümüz iş birliği büyük önem taşımaktadır. Uzun yıllardır karşılıklı güvene dayanan güçlü bir ortaklık geliştirdik. OSS ve Türkiye temsilcimiz Promosalons Türkiye sayesinde Türk otomotiv profesyonelleriyle sürekli iletişim halinde oluyor, onların beklentilerini daha iyi anlayarak fuardaki varlıklarını güçlendiriyoruz. Bu vesileyle OSS'ye değerli katkıları için içten teşekkür etmek isterim. Bu iş birliği, Avrupa otomotiv satış sonrası sektöründeki güçlü bağların en güzel örneklerinden biridir.

Sizce EQUIP AUTO Paris'i Türk şirketleri için özellikle cazip kılan temel avantajlar nelerdir?

Türkiye bugün Avrupa otomotiv sanayisinin en önemli oyuncularından biridir.

Türk üreticileri, ekipman üreticileri ve tedarikçileri; yüksek üretim kalitesi, inovasyon kabiliyetleri ve rekabetçi yapıları sayesinde uluslararası tedarik zincirlerinde stratejik bir konuma sahiptir.

EQUIP AUTO Paris, Türk şirketlerine yalnızca birkaç gün içerisinde Avrupa'nın yanı sıra Afrika, Orta Doğu ve dünyanın farklı bölgelerinden gelen;

- distribütörlerle,
- servis ağlarıyla,
- ithalatçılarla,
- tamircilerle,
- satın alma yöneticileriyle,
- karar vericilerle

bir araya gelme fırsatı sunmaktadır.

Bu nedenle fuar, ticari büyümenin hızlandırılması açısından önemli bir platform olmasının yanında, sektör trendlerini takip etmek, yeni teknolojileri keşfetmek ve uzun vadeli iş ortaklıkları kurmak için de eşsiz bir fırsattır.

Bu süreçte OSS ile yürüttüğümüz iş birliği büyük önem taşımaktadır. Uzun yıllardır karşılıklı güvene dayanan güçlü bir ortaklık geliştirdik. OSS ve Türkiye temsilcimiz Promosalons Türkiye sayesinde Türk otomotiv profesyonelleriyle sürekli iletişim halinde oluyor, onların beklentilerini daha iyi anlayarak fuardaki varlıklarını güçlendiriyoruz.

Bu vesileyle OSS'ye değerli katkıları için içten teşekkür etmek isterim. Bu iş birliği, Avrupa otomotiv satış sonrası sektöründeki güçlü bağların en güzel örneklerinden biridir.

EQUIP AUTO Paris'in ziyaretçi profili son yıllarda nasıl değişti?

Bizim önceliğimiz yalnızca daha fazla ziyaretçi ağırlamak değil, doğru ziyaretçileri fuara çekmektir. Son yıllarda ziyaretçi profilinde belirgin bir nitelik artışı gözlemliyoruz. Günümüzde fuarımıza gelen ziyaretçiler arasında şirket yöneticileri, satın alma müdürleri, teknik yöneticiler ve kısa sürede yatırım kararları alabilecek üst düzey karar vericilerin oranı önemli ölçüde yükseldi.

Uluslararası ziyaretçi sayımız da sürekli artmaya devam ediyor. Bugün fuarımız, 100'ün üzerinde ülkeden profesyonelleri alıyor.

Özellikle Türkiye gibi stratejik pazarlardan gelen ziyaretçilerin niteliğinde de sürekli bir yükseliş görüyoruz. OSS ile yürüttüğümüz yakın iş birliği sayesinde, fuara yüksek potansiyele sahip yöneticiler, satın alma profesyonelleri ve karar vericileri kazandırmayı başarıyoruz.

Bu gelişim katılımcılarımız açısından büyük önem taşıyor. Çünkü firmalar öncelikle nitelikli iş bağlantıları kurmak, yeni iş ortakları edinmek ve gerçek ticari fırsatlarla buluşmak istiyor.

EQUIP AUTO Paris'te binek araçlar ile ticari ve ağır vasıta segmentlerinin dağılımı bugün nasıl şekilleniyor?

Tarihsel olarak binek araçlar EQUIP AUTO Paris'in temelini oluşturmaktadır ve 2027 organizasyonunda da ağırlığını korumaya devam edecektir.

Bununla birlikte hafif ticari araç (LCV) ve ağır vasıta (HGV) pazarlarında da çok güçlü bir büyüme gözlemliyoruz.

Filoların dönüşümü, yeni güç aktarma sistemleri, elektrifikasyon, servislerin dijitalleşmesi ve kestirimci bakım teknolojileri bu alanlarda yeni ihtiyaçlar doğuruyor.



2027 fuarı için satış sürecine ilişkin ilk sonuçlar da oldukça umut verici. Fuarın açılmasına 17 aydan fazla süre olmasına rağmen yaklaşık 240 firma katılımını şimdiden onayladı. Bu rakam, hedeflenen toplam stant alanının %50'sine ulaşıldığını gösteriyor. Daha da önemlisi, kayıt yaptıran firmaların %92'sini geçmiş yıllarda da düzenli olarak katılım sağlayan sadık katılımcılar oluşturuyor.

Bu gelişmelere yanıt verebilmek amacıyla tamamen bu pazarlara odaklanan "Hafif Ticari ve Ağır Vasıta Onarım & Bakım Köyü (VUL/PL Repair & Maintenance Village)" oluşturduk.

Bu özel alanda;

- yedek parça üreticileri,
- otomotiv ekipman üreticileri,
- distribütörler,
- lastik sektörünün temsilcileri,
- servis ağları,
- dijital çözüm geliştiricileri,
- hafif ticari ve ağır vasıta bakım uzmanları

bir araya gelecektir.

Bunun ötesinde yalnızca bir sergi alanı oluşturmak istemiyoruz. Aynı zamanda gerçek bir uygulama ve deneyim merkezi kurmayı hedefliyoruz.

Bu kapsamda otomotiv ve mobilite meslekleri alanında Fransa'nın önde gelen eğitim kurumlarından GARAC ile iş birliği yapıyoruz.

GARAC ortaklığında oluşturacağımız interaktif atölyede ziyaretçiler;

- ileri teşhis sistemleri,
- yeni nesil motor teknolojileri,
- elektrikli araçlar,
- üretici teknolojileri,
- artırılmış gerçeklik uygulamaları

gibi konularda gerçek çalışma ortamında teknik gösterimleri izleyebilecekler.

Amacımız yalnızca teknolojileri sergilemek değil; aynı zamanda sektörün gelecekte ihtiyaç duyacağı meslekleri, uzmanlık alanlarını ve eğitim süreçlerini de öne çıkarmaktır.

Son organizasyonda uzun yıllar sonra yeniden katılan büyük markaların dönüşünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu son derece olumlu ve güçlü bir mesajdır. Birçok büyük markanın yeniden EQUIP AUTO'yu tercih etmesi, sektörün fuarı iş geliştirme açısından vazgeçilmez bir platform olarak yeniden konumlandığını göstermektedir.

Bu markaların katılımı yalnızca kendi başarıları açısından değil, fuar ekosisteminin tamamı için de önemli bir kazanımdır.

Büyük markaların varlığı;

- fuarın cazibesini artırıyor,
- daha fazla nitelikli ziyaretçi çekiyor,
- tüm katılımcılar için yeni iş birlikleri ve ticari fırsatlar oluşturuyor.

Bu olumlu ivmeyi 2027 organizasyonunda daha da ileri taşımayı hedefliyoruz.

EQUIP AUTO Paris 2027'nin daha güçlü ve daha başarılı olacağına inanıyor musunuz? Bunun nedenleri nelerdir?

Evet, buna kesinlikle inanıyorum. Bu güvenimi destekleyen çok somut göstergeler bulunuyor.

Öncelikle 2025 organizasyonu, EQUIP AUTO'nun doğru bir stratejik konumlandırmaya sahip olduğunu açıkça ortaya koydu. Katılımcılarımızdan ve ziyaretçilerimizden aldığımız geri bildirimler son derece olumluydu. Özellikle iş görüşmelerinin kalitesi ve oluşan ticari fırsatlar büyük memnuniyet yarattı.

Bunun yanında 2027 fuarı için satış sürecine ilişkin ilk sonuçlar da oldukça umut verici. Fuarın açılmasına 17 aydan fazla süre olmasına rağmen yaklaşık 240 firma katılımını şimdiden onayladı. Bu rakam, hedeflenen toplam stant alanının %50'sine ulaşıldığını gösteriyor.

Daha da önemlisi, kayıt yaptıran firmaların %92'sini geçmiş yıllarda da düzenli olarak katılım sağlayan sadık katılımcılar oluşturuyor.

Bu durum, firmaların EQUIP AUTO'ya duyduğu güvenin ve fuardan elde ettikleri ticari değer en güçlü göstergelerinden biridir. Uluslararası iş ortaklarımızın katkısı da bu başarıda önemli rol oynuyor.

Örneğin Türkiye'de OSS ve Promosalons ağıyla yürüttüğümüz çalışmalar sayesinde oldukça güçlü bir ilgi görüyoruz. Bu da EQUIP AUTO'nun uluslararası şirketler için cazibesini koruduğunu gösteriyor.

Yeni fuar organizasyonu, tematik köyler, tüm mobilite çözümlerini kapsayan genişletilmiş içerik, inovasyon ve sürdürülebilirlik vizyonu-muz ile uluslararası büyüme stratejimiz sayesinde 2027 organizasyonuna büyük bir heyecan ve güvenle hazırlanıyoruz.

Hedefimiz yalnızca daha büyük bir fuar düzenlemek değildir. Asıl hedefimiz, uluslararası otomotiv sektörü için daha faydalı, daha ilham verici ve daha fazla katma değer üreten bir organizasyon sunmaktır.

Avrupa'da fuarcılık sektörü hızla değişirken, fiziksel fuarların geleceğini ve EQUIP AUTO Paris'in bu ekosistemdeki rolünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dijital araçlar artık vazgeçilmez hale gelmiştir. Ancak hiçbir dijital platform, yüz yüze gerçekleştirilen iş görüşmelerinin yerini tamamen alamaz.

Stratejik kararlar, uzun vadeli ortaklıklar ve ticari ilişkiler her şeyden önce güven üzerine kuruludur. Güven ise insanlarla birebir tanışarak, fikir alışverişinde bulunarak ve pazarın gelişimini yerinde deneyimleyerek oluşur.

Bu nedenle fiziksel fuarlar önemini korumaya devam edecektir. Ancak bunu sürdürebilmeleri için katılımcılara gerçek bir katma değer sunmaları gerekir.

Bu katma değer;

- nitelikli içerikler,
- teknik gösterimler,
- konferanslar,
- networking alanları,
- yeni iş geliştirme fırsatları

şeklinde ortaya çıkmalıdır.

İşte EQUIP AUTO'nun vizyonu tam olarak budur.

Profesyonellerin;

- sektörlerindeki dönüşümü anlamak,
- iş ağlarını geliştirmek,
- yeni teknolojileri keşfetmek,
- geleceğin iş ortaklıklarını kurmak

için ilk tercih ettikleri platform olmaya devam etmek istiyoruz.

Dünya giderek daha dijital hale geldikçe, insan ilişkilerinin değeri daha da artmaktadır. Bu uluslararası vizyonun güçlenmesinde OSS gibi güçlü iş ortaklarımızın katkısı çok büyüktür. Birlikte Avrupa otomotiv satış sonrası sektöründeki profesyonelleri birbirine yaklaştırıyor, ülkeler arasındaki iş birliklerini geliştiriyor ve sektörümüzün dönüşümüne katkı sağlıyoruz.

Türk şirketlerinin bu dönüşümün önemli bir parçası olacağına yürekten inanıyorum. EQUIP AUTO Paris 2027'nin, Türkiye ile Avrupa arasındaki iş birliğinde yeni ve güçlü bir sayfa açacağına olan inancım tamdır.

Bağımsız satış sonrası hizmet sektörünü birbirine bağlamak

Sektör standartları ve tarafsız veriler sayesinde bağımsız satış sonrası hizmet sektörünün birbirine bağlı ve birbiriyle uyumlu bir sistem olarak çalışmasına yardımcı oluyor, böylece verimlilik, işbirliği ve büyümenin temellerini atıyoruz.



TecDoc ile parçalara ilişkin doğru verilere erişin

TecDoc kataloğu, doğru parçaları hızlı bir şekilde belirlemenizi ve hataları azaltmanızı sağlamak için güvenilir ve standartlaştırılmış veriler sunar.

- Ürünler ve parçalar hakkında **yüksek kaliteli veriler**; resimler, teknik özellikler ve teknik veriler dahil.
- Akıllı arama, araca göre görsel arama ve araç kimlik numarası (VIN/VRM) ile tanımlama gibi **güçlü arama araçları**.
- Gerçek zamanlı güncellemeler ve yedek parçaların verimli yönetimi için **sorunsuz bir API entegrasyonu**.



TecRMI ile onarım kararlarınızı daha iyi alın

TecRMI, servisler için eksiksiz bir profesyonel veri çözümüdür.

- Orijinal ekipman üreticilerinden gelen onarım ve bakım bilgileri, servisin tüm iş akışını kapsar ve kataloğlara, ERP sistemlerine ve teşhis sistemlerine kolayca entegre olur.
- **"Verified Repairs"** : Uzmanlar tarafından onaylanmış vakalar ve olasılık temelli teşhisler sayesinde ilk müdahaleyle onarım oranlarını artırın ve iade oranlarını azaltın.
- **"Service Book"** : Üretici spesifikasyonlarına uygun dijital dokümantasyon.



TecCom ile yedek parça piyasasındaki siparişlerinizi kolaylaştırın

Tüm tedarikçiler için tek bir arayüz sayesinde, siparişten iadeye kadar tüm iş akışınızı basitleştiren IAM sektörünün en büyük B2B ticaret platformuna katılın.

- **Gerçek zamanlı stok durumunu kontrol edin**, teslimatları ve iadeleri tek bir platform üzerinden yönetin.
- Tek bir oturum açarak **330'dan fazla IAM tedarikçisinden** sipariş verin.
- **Daha hızlı süreçler**, daha az hata ve müşterileriniz için daha iyi hizmet.

DAHA FAZLASINI WEB SİTEMİZDE KEŞFEDİN

QR kodunu tarayın veya ürün ve çözüm portföyümüzün tamamını incelemek için web sitemizi ziyaret edin.

www.tecalliance.net
sales.tur@tecalliance.net



OSS & Sistem Global İş Birliğiyle "Aile Anayasası Semineri" Gerçekleştirildi

OSS Derneği, 11 Şubat 2026 Çarşamba günü Sistem Global iş birliğiyle düzenlediği "Aile Anayasası Semineri"ni üyelerinin katılımıyla gerçekleştirdi.

Sistem Global Direktörü Mehmet Muştalı ve OSS Yönetim Kurulu Üyesi Beylem Leblebici Birsen'in açılış konuşmalarıyla başlayan etkinlikte, Sistem Global Direktörü Av. Başak Özkan Bulut kapsamlı bir sunum gerçekleştirdi.

Seminerde; aile şirketlerinde kurumsal yapının güçlendirilmesi, aile bireylerinin hak ve sorumluluklarının net bir çerçeveye kavuşturulması ve Aile Anayasası'nın şirketlerin uzun vadeli sürdürülebilirliğindeki kritik rolü ele alındı. Katılımcılar, aile içi ilişkiler ile şirket yönetimi arasındaki dengenin nasıl kurulabileceğine ve kurumsallaşma sürecinde izlenmesi gereken temel adımlara ilişkin önemli bilgiler edinme fırsatı buldu.



OSS Derneği, İTO'da Düzenlenen "Otomotiv Sektöründe Sürdürülebilirlik ve Çevreci Yaklaşımlar" Seminerine Katıldı

15 Ocak Perşembe günü İstanbul Ticaret Odası (İTO) ev sahipliğinde düzenlenen "Otomotiv Sektöründe Sürdürülebilirlik ve Çevreci Yaklaşımlar" başlıklı seminere OSS Derneği katılım sağladı.

Oturum başkanlığını İTO 52. Komite Başkanı Saim Aşçı'nın üstlendiği panel, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Salih Sami Atılğan'ın açılış konuşmasıyla başladı. Seminere konuşmacı olarak katılan OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, otomotiv satış sonrası sektörüne ilişkin değerlendirmelerini ve sürdürülebilirlik odağındaki görüşlerini katılımcılarla paylaştı.

Programda ayrıca Yıldız Teknik Üniversitesi'nden Prof. Dr. Halit Keskin, Bosch Otomotiv Yedek Parça Türkiye, İran & Orta Doğu Direktörü Arda Arslan ve TOFAŞ Türk Otomobil Fabrikası A.Ş. Mobilite Çözümleri Direktörü Hasan Erdoğan da bilgi ve deneyimleriyle seminere katkı sundu.

Seminer kapsamında; Avrupa Birliği ve Çin'in otomotiv politikalarının sektöre etkileri, yeşil dönüşüm, karbon ayak izi, mobilite çözümleri ve çevreci yatırımlar başta olmak üzere otomotiv sektörünün geleceğine yön veren pek çok önemli başlık ele alındı.



Otomotivin Hızına Uyum Sağlayan Ödeme Çözümleri

Ödero'nun otomotiv sektörüne özel geliştirdiği Sanal POS'tan E-Cüzdan'a dijital ödeme çözümleriyle finansal süreçlerinizi daha güvenli, hızlı ve verimli yönetin.



Hemen
Başvur



ÖDERO ÇÖZÜM MERKEZİ

0850 757 5353



www.oderopay.com.tr



Ödero, Token Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş. markasıdır.



Otomotivde dönüşüm sancıları

Elektrifikasyonun hızlanmasıyla birlikte jeopolitik sorunlar da ortaya çıktı. Otomobilin doğduğu topraklar zorlanmaya başlarken, ekosistemin tamamında dönüşüm sancıları yaşanıyor.

Satış sonrası hizmetler günümüze kadar nasıl bir dönüşüm geçirdi?

İlk benzinli otomobilin 140'ıncı yılı kutlanırken otomotiv sektöründe tüm taşlar yerinden oynuyor. Benzinli otomobiller öncesinde de buharlı ve elektrikli otomobiller yollarda gezmeye başlamıştı. Ancak sayıları çok azdı ve hala atlara güvenenler çoğunlukta idi. Tabii bir otomobil sahibi olabilmek için çok zengin olmak gerektiğini de unutmamak gerekir. Avrupa'da doğan otomobil azınlığının ulaşım aracıyla Atlantik'in diğer yanında bir adam, ileride çok daha fazla anlam yüklenerek olan bu ulaşım aracını demokratikleştirme yönünde büyük bir adım attı: Henry Ford. Seri üretim tekniği sayesinde işçilerini otomobil sahibi yapacağı iddiasını ortaya koyan Ford'u izleyen diğer üreticilerle birlikte o zamana kadar binlerle ifade edilen üretimi milyonlar seviyesine ulaştı. Ancak bildiğimiz anlamda bir servis ve yedek parça ağı yoktu. Başlarda birçok üretici ortak parça, örneğin motor, kullanıyordu. Bir nebze olsun parça bulunurluğu ve tamir açısından avantaj sağlıyor gibi görünse de yetişmiş teknisyen ve o günkü şartlarda parçaya ulaşmak kolay değildi. Diğer yandan birçok üretici sadece şasi ve yürüyen aksamla otomobili teslim ediyor, gövde için at arabası, fayton üreticilerine başvurmaları gerekiyordu. Yani henüz taşlar yerine oturmamıştı. Hatta 1900 yılında ABD'de yüzde 40 pazar payına sahip olan elektrikli otomobiller bu açıdan daha avantajlı gibi görünüyordu. Menzilleri çok uzun değildi ama ABD'de bazı şehirlerde şarj istasyonları oluşturulmuştu. Zaten buharlı otomobillerin bir şansı kalmamışken, 1912'de Cadillac'ın elektrikli marş motoru uygulamasıyla elektrikli otomobillerin de şansı tükenmiş oldu. Benzin ucuzdu, artık motoru çalıştırmak için önden bir kolu motora sokup çevirmeye çalışmak gerekmiyordu. Artık özellikle ABD'de yollarda sıkça otomobillerle karşılaşılırken Avrupa'da da sektör I. Dünya Savaşı'nın yıkıcı etkilerini üzerinden atmaya başlamıştı. 1925 yılında Ford 15 milyonuncu Model T'yi bantlardan indirirken hala servis ve garanti uygulamaları konularında tatmin edici adımlar atılmamıştı. Avrupa'da Andre Citroen seri üretim tekniğini uygulamaya başlarken her yerde aynı fi-

yatın uygulandığı servis hizmetlerini başlattı. Yani günümüzde uygulanan sistemi devreye alan ilk Avrupalı oldu. Citroen'in bu atılımı diğer markaları da etkiledi ve müşteri memnuniyeti sadece otomobillerin performansı, konforu ve dayanıklılığıyla ilgili olmaktan çıktı ve satış sonrası hizmetler de rekabet alanlarından biri haline geldi. Mekanik garanti, paslanmazlık garantisi, uzatılmış garanti gibi uygulamalar artık sıradan uygulamalar haline geldi. Tüm bu süreç boyunca bağımsız tamirhaneler yaşamaya devam ederken orijinal ya da muadil yedek parça tedarikçileri de pazarını gittikçe büyüttü.

Peki, Türkiye'de bağımsız satış sonrası hizmetlerinin bugünkü durumunu değerlendirir misiniz?

Elle tutulur bir gerçek var, yetkili servislerde uygulanan parça ve işçilik ücretleri genel olarak bakıldığında bağımsız yenileme pazarı ve özel servislerden daha yüksek. Bu nedenle tüketiciler öncelikle garanti süreçleri boyunca yetkili servislere gidip garanti süresi dolduğunda daha uygun fiyatlı alternatiflere yöneliyor. Uzun yıllardır yaşanan bu durum bağımsız yenileme pazarının gücünü korumasını sağlayan ana faktör diyebilirim. Üstelik orijinal parçanın yanı sıra benzer kalitede ama daha uygun fiyatlı parça bulunurluğu da tüketicinin cebini rahatlatıyor. Belirli standartlara sahip zincir özel servislerle tamirhanelerle yetkili servisler arasında konumlanarak hizmet kalitesi ve kurumsallık avantajlarını sunuyor. Dolayısıyla her bütçeye uygun bir çözüm bulunabiliyor. Türkiye, otomotiv tedarik sanayisi açısından bakıldığında son derece gelişmiş bir ülke. Birçok marka için çok çeşitli parçaların orijinal ekipman ya da muadil parça üretimi yapılıyor. Elbette global markaların ithalatı ve Türkiye'deki üretimleri de söz konusu. Bu da tüketiciler için farklı fiyat ve kalitede ürünlerle kolayca ulaşma şansı veriyor. Türkiye'nin taşıt parkının yaş ortalaması oldukça yüksek. Bu da yedek parça ihtiyacının yüksek olduğu anlamına geliyor. Diğer yandan çok eski diye tanımlayabileceğimiz araçlara bile yedek parça tedariki belli ki daha uzun süre devam etmek zorunda.



Türkiye, otomotiv tedarik sanayisi açısından bakıldığında son derece gelişmiş bir ülke. Birçok marka için çok çeşitli parçaların orijinal ekipman ya da muadil parça üretimi yapılıyor. Elbette global markaların ithalatı ve Türkiye'deki üretimleri de söz konusu. Bu da tüketiciler için farklı fiyat ve kalitede ürünlere kolayca ulaşma şansı veriyor.

Otomotivde şu anda yaşanan değişim sektörü nereye götürüyor?

Otomobil Avrupa'da doğdu, ABD'de büyüdü denir. O zaman şu an Çin'de de olgunlaşıyor mu acaba? Küresel ısınmayla ilgili otomotivde alınan emisyon kısıtlayıcı önlemler aslında 1950'lerin son ayına kadar gidiyor. Tabii o zaman küresel ısınma üzerinde kafa yorulan bir konu değildi. Aralık 1959'da ABD'nin Kaliforniya eyaletinde Los Angeles kentinin hava kirliliğine önlem almak için egzoz emisyonlarına yönelik ilk çalışma yapıldı. Bu emisyon kısıtlaması için başlangıç tarihi 1966 model yılı olarak belirlenmişti. ABD'nin tamamı için geçerli olacak Temiz Hava Yasası ise 1963 yılında ortaya çıktı. Avrupa'da Euro emisyon kısıtlaması 1992 yılında devreye girerken Avrupalı üreticiler yeni modellerini katalitik konvertörlü olarak üretmeye başladı. Egzoz emisyonları gittikçe sıkılaştıkça 2000'lerin başında Çin'in Pekin, Şanghay gibi büyük şehirlerindeki hava kirliliğinin önlenmesine yönelik olarak elektrikli ve hibrit otomobillerin geliştirilmesi için devlet desteği verilmeye başlandı. Dünyanın doğusunda hummalı bir yeni enerji araç (NEV) gelişimi yaşanırken dünyanın batısında Tesla dışında dişe dokunur bir gelişme yaşanmıyordu. Avrupalılar başta Çin olmak üzere farklı pazarlardaki satışlarından memnunken, egzoz emisyonlarına uyum için kafa patlatıyordu. Japon markalar arasında ise Toyota tam hibrit teknolojisiyle kendini rahat hissediyordu. Tesla'nın dikkat çekici gelişimi, Çinlilerin elektrikli otomobilde eriştiği teknolojik seviye, sektörü derinden etkiledi. Buna bir de Avrupa ülkelerinde elektrikli plug-in hibrit (PHEV) araçlara uygulanan vergi teşvikleri eklenince onlarca yıldır üretim yapan Avrupalı, ABD'li ve Japon markalar sarsılmaya başladı. Özellikle Avrupalı birçok marka binlerce işçi çıkarmadan fabrika kapatmaya varan önlemlerle ayakta kalmanın, yeni teknoloji savaşında geride kalmamanın yollarını arıyor. Şu anda genel kabul sektörün elektrikli otomobil dönüşümünün sancılarını çektiği yönünde. Bu dönüşüm doğal olarak bir süre alacak ve dünyanın her yerinde aynı hızda gerçekleşmeyecek. Çin halen bu dönüşümü en hızlı gerçekleştiren pazar; tabii Norveç'i saymazsak ama o da pazar büyüklüğü açısından bakıldığında istisna olarak göz ardı edilebilir. Toyota ve BMW'nin hidrojen yakıt hücresi (Fuel Cell) teknolojisindeki iş birliği dikkat çekerken hidrojen dolum tesisi altyapısı konusunda çok soru işareti bulunuyor. Tam hibrit, PHEV ve elektrikli otomobil dönüşümü bir süre daha devam edecek ve görünen o ki meydan elektrikliye kalacak. Tabii VW Grubu'nun üzerinde çalıştığı ve karbon nötr olacağını iddia ettiği sentetik yakıt başarılı olursa bu dönüşüm en azından Avrupa'da yavaşlayabilir.

Çin, devasa pazarının yanı sıra devasa üretim kapasitesiyle dünya pazarlarına hücum ediyor. Pazardan pay almanın ötesinde istila olarak da tanımlanan ihracat ve dış pazarlarda üretim hamleleri özellikle Almanya gibi otomotiv ülkeleri için alarm çanlarının çalmasına sebep oluyor.

Jeopolitik açıdan bu dönüşümün etkileri nelerdir?

Özellikle batarya teknolojisinde dünya pazar lideri olan Çinlilerin en önemli avantajlarının başında sadece teknoloji değil aynı zamanda batarya ve elektrikli motor üretiminde kullanılan nadir dünya elementleri ve lityum madenleri sahipliği konusu geliyor. Farklı ülkelerde lityum madenciliği de yapan Çinliler maden fiyatları ve erişimi konusunda çok avantajlı. Bu nedenle Avrupalı markalar nadir dünya elementleri içermeyen elektrikli motorlar geliştiriyor ve farklı batarya teknolojileri üzerinde çalışıyor. Bu noktada Korelilerin bu dönüşümde çok iyi bir noktada olduğunun da altını çizmek gerekiyor. Hyundai ve Kia ileri teknoloji elektrikli otomobiller üretirken LG, SK On ve Samsung da batarya kimyası geliştirme ve batarya üretimi konusunda iyi durumda. NEV dönüşümünü hızla başaran Çin, daha birkaç yıl öncesine kadar özellikle Avrupalı markaların altın yumurtlayan tavuğu iken şimdi ayakta kalmaya çalıştıkları bir pazar haline geldi. Üstelik Çin, devasa pazarının yanı sıra devasa üretim kapasitesiyle dünya pazarlarına hücum ediyor. Pazardan pay almanın ötesinde istila olarak da tanımlanan ihracat ve dış pazarlarda üretim hamleleri özellikle Almanya gibi otomotiv ülkeleri için alarm çanlarının çalmasına sebep oluyor. Ayrıca ülkelerarası ticaret dengesinin bozulması da cabası. ABD kendi pazarını daha sert önlemlerle korurken, Avrupa Birliği Made in Europe gibi bazı tasarıları hayata geçirerek kazan-kazan formülü oluşturmaya çalışıyor. Bu noktada Türkiye de yatırım çekme üzerine kurulu bir politika izlemeye çalıştı ancak

Avrupa Birliği ülkelerinde fabrika satın alıp üretim yapma ya da Stellantis-Leap Motor gibi ortaklıklar kurma Çinliler tarafından daha çok benimsendi.

Bu gelişmeler bağımsız yenileme pazarını nasıl etkiler? Gelecekte ne gibi değişiklikler bekliyorsunuz?

Eğer Türkiye için konuşacak olursam halen yollarda olan içten yanmalı motorlu taşıtların en az 20-30 yıl daha kullanılabileceğini öngörebiliriz. Tabii bu süreçte ciddi bir hurda teşvikiyle hızlı bir şekilde elektrikli otomobillere dönüşüm sağlanmazsa. Elbette geleneksel diyebileceğimiz taşıtların sayısı azalacak ama kısa ya da orta vadede servis ve yedek parça ihtiyacı sürecektir. Yine de bağımsız yenileme pazarının tüm paydaşlarının şimdiden bu dönüşüm için planlarını hazırlayıp ivedilikle uygulama geçmesi gerekiyor. Sonuçta elektrikli otomobillerde komponent sayısı içten yanmalılara göre çok daha az. Bu da özellikle yazılım, bataryaların geri dönüşümü, aplikasyonlar, elektrikli motor, sensör, radar, şarj ekipmanları gibi konularda yatırım ve geliştirme fırsatlarının peşinden gidilmesi gerektiğini düşünüyorum. Servis tarafında elektrikli otomobillere yönelik olarak hem ekipman hem de personel yatırımı yapılması şart. Diğer yandan geçiş döneminde maliyetlerin azaltılması ve sürdürülebilirlik açısından geleneksel yöntemlerden yapay zeka destekli sistemlere geçilmeli. Geleceğin ihtiyaçlarını şimdiden belirleyip ürün ve hizmetleri çeşitlendirerek geçiş dönemini hasarsız atlatacak mümkün olacaktır.

Geleneksel diyebileceğimiz taşıtların sayısı azalacak ama kısa ya da orta vadede servis ve yedek parça ihtiyacı sürecektir. Yine de bağımsız yenileme pazarının tüm paydaşlarının şimdiden bu dönüşüm için planlarını hazırlayıp ivedilikle uygulama geçmesi gerekiyor.

AKSAM

SATIŞ SONRASI SINIRLI BÜYÜME BEKLİYOR

OSS ilk çeyrek anketine göre satış sonrasında durgunluk devam ederken sınırlı büyüme bekleniyor. Üreticilerin yüzde 23,7'si bu yıl yeni yatırım yapmayı planlıyor.



Maliyet baskısı yüksek

OSS Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, 2026 yılının ilk çeyreğine ilişkin değerlendirmesinde, sektörün temkinli bir görünüm sergilediğine dikkat çekerek, "Petrol ve petrokimya kaynaklı girdilerin yaşanan maliyet artışları, başta plastik ham maddeler olmak üzere birçok kaleme ciddi bir baskı oluşturmuyor" dedi.

Birinci Çeyrek Sektörel Değerlendirme Anketi'ne göre, yılın ilk çeyreğinde, 2025'in aynı dönemine göre yurt içi satışlarda dolar bazında ortalama yüzde 0,35'lik artış yaşandı. Üretici üyelerin sadece yüzde 23,7'si önümüzdeki üç ayda yatırım planlıyor, gözlemlenen problemlerin başında 'maliyetlerdeki aşırı artış' geliyor.

Bloomberg



ALI ÖZÇETE
OSS DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞLIKLAR

- Bessent: Her zaman güçlü dolar politikasını destekliyorum
- Trump: (Warsh hakkında) sınırlı o zaten faizleri indirmek istiyor
- ABD Başkanı Trump: İran lideri şimdi çok endişeli olmalı
- ABD-İran görüşmeleri 6 Şubat'ta Umman'da yapılacak

MOBİLİTE GÜNDEMİ

OSS DERNEĞİ/ALİ ÖZÇETE: SEKTÖR OLARAK EN BÜYÜK İHRACATIMIZI AVRUPA'YA GERÇEKLEŞTİRİYORUZ

Bloomberg	ICBCT	ICUGS	IDGYO
5 Şub 12:07	14,33 % 0,42	2,68 % 0,74	4
@BloombergHT	BIST 100: 15.039,42 % 0,46	DOLAR / TL: 43,5392 % 0,08	FAİZ 10Y: % 29,99 0,22
	BITCOIN: 71.321,56 % 1,80	USD/AUD: 1,4350 % 0,42	NAS FUT: 24.995,50 % 0,01

OSS Başkanı Ali ÖZÇETE'nin 05.02.2026 tarihli Bloomberg HT Kanalı Mobilite Gündemi Programı

DÜNYA

Otoda satış sonrası pazar 10.2 milyar dolara ulaştı

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), "2025 Yılı Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarının Stratejik Analizi" raporunu yayımladı. Rapora göre, Türkiye'de binek otomobil ve hafif ticari araçlardan oluşan toplam hafif araç parkı 2025 itibarıyla 22 milyon 826 bin 24 adede ulaştı. Aynı dönemde satış sonrası pazarının hafif araçlar kapsamındaki geliri ise 7 milyar 567 milyon dolar olarak gerçekleşti. Orta ve ağır ticari araçlar da eklendiğinde bu rakam 10.2 milyar dolara ulaştı. Böylece satış sonrası gelir, 2023-2025 döneminde araç parkındaki büyümeden daha hızlı artış gösterdi. 2023 yılında 6 milyar 466 milyon dolar seviyesinde olan satış sonrası gelir, 2025 yılında 7 milyar 567 milyon dolara yükselirken, aynı dönemde satış sonrası gelirde yıllık bileşik büyüme oranı yüzde 8,2 oldu. Araç parkı ise aynı dönemde yüzde 6,3 yıllık bileşik büyüme ile 20 milyon 211 bin 6 adetten 22 milyon 826 bin 24 adede ulaştı.

a PARA

ALI ÖZÇETE
OSS BAŞKANI

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI PAZARI

BIST 50	EUR/TL	USD/TRY	MADRID
12.287,89	51,7704	552,62	18.131,46
% 0,32	% 0,32	% 0,99	% 0,37

12:37 PEKİ ADIMLARI ELE ALDIK

Ali ÖZÇETE - Araba Sevdası Programı Canlı Yayını 19.02.2026 (A Para Kanalı)

SÖZCÜ

ALI CAN POLAT

Yedek parçada ZAM YOLA ÇIKTI

Maliyetlerdeki artışın otomotiv satış sonrası pazarına henüz yansımadağı belirtildi.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği'nin (OSS) 2026 Yılı Birinci Çeyrek Sektörel Değerlendirme Anketi'ne göre; yılın ilk çeyreğinde, 2025'in aynı dönemine göre yurt içi satışlarda dolar bazında ortalama yüzde 0,35'lik artış yaşandı. 2026'nın ilk çeyreğinde gözlemlenen problemlerin başında 'maliyetlerdeki aşırı artış' geldi. Ankette göre, 'nakit akışında yaşanan problemler' ile 'iş ve ciro kaybı' üyeler için önemli sorunlar arasında yer alıyor.

OSS Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, "Maliyetlerde artış yaşanmasına rağmen bu artışlar henüz fiyatlara tam olarak yansımış değil. Özellikle mobilitenin arttığı döneme girerken bu durum, araç bakımını yaptırmak isteyen son kullanıcılar için önemli bir fırsat sunuyor" dedi.

EKOTÜRK

ALI ÖZÇETE
OSS YÖNETİM KURULU BAŞKANI

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI SEKTÖRÜNE BAKIŞ

AKRAN	AKRAN	AKRAN	AKRAN
104,00	104,00	104,00	104,00
% 0,47	% 0,47	% 0,47	% 0,47

OSS Başkanı Ali ÖZÇETE 05.01.2026 tarihli EKOTÜRK - Sektörel Bakış programına konuk oldu.

Yeni Şafak

Artan maliyet bakımı ertelettiyor

Türk otomotiv pazarı üreticileri stokların artışı ve artan maliyetlerin bakımını ertelettiğini belirtti. OSS Başkanı Ali Özçete, "Stok verilerine bakıldığında, yeni araç parkına yönelik araçlarda hareketlilik devam ederken, özellikle 20'ye yakın araçlara ait yedek parçalarda belirgin bir yavaşlama gözlemleniyor" açıklamasını yaptı.

ALI ÖZÇETE
OSS BAŞKANI

Yeni Şafak

Artan maliyet bakımı ertelettiyor

Türk otomotiv pazarı üreticileri stokların artışı ve artan maliyetlerin bakımını ertelettiğini belirtti. OSS Başkanı Ali Özçete, "Stok verilerine bakıldığında, yeni araç parkına yönelik araçlarda hareketlilik devam ederken, özellikle 20'ye yakın araçlara ait yedek parçalarda belirgin bir yavaşlama gözlemleniyor" açıklamasını yaptı.

ALI ÖZÇETE
OSS DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

TRT RADYO 1

OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete ve Automechanika İstanbul Fuar Direktörü Ceyda Alp TRT Radyo-1'in konluğu oldu.

TRT RADYO - Ali ÖZÇETE 12.02.2026

ALI ÖZÇETE
OSS DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

İŞTE BUNU KONUŞALIM

OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, ST Endüstri Radyo'da Çetin Ünsalan'ın konluğu oldu.

ST Endüstri Radyo - İşte Bunu Konuşalım Programı 21.04.2026



HAYATI BİR GERİ SAYIM: SAHTE YEDEK PARÇA

Kritik anın ne zaman geleceğini bilemezsiniz.
Parça üreticisi markalı ürünler kullanarak riski durdurun.



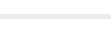
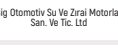
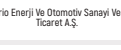
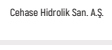
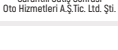
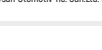
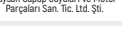
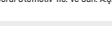
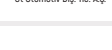
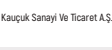
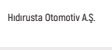
SAHTE YEDEK PARÇA
İHBAR HATTI

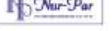
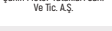
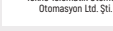
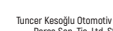


+90 542 199 76 77

oss.org.tr

Üyelerimiz

 5s Otomotiv İmalat San. Ve Tic. A.Ş.	 A.B.A. Otomotiv - Ahmet Bulut	 A.Şen Otomotiv Yed. Par. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Acv Süspansiyon Sistemleri A.Ş.	 Ada Group - Dinamik Otomotiv Gıda Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti.	 Adım Plastik Ve Metal Ürünleri İml. Ve İhr. Tic. Ltd. Şti.	 Adliğ Otomotiv İletişim Ve Bilgişim Hizm. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Affiks Otomotiv Organizasyon Sanayi Ticaret Ltd. Şti	 Ak Bilya Ruhsan Otom. San. Ve Tic. A.Ş.	 Ak Tuna Otomotiv San. Ve Tic. Ltd. Şti.
 Akkaya Otomotiv Sanayi Ve Ticaret A.Ş.	 Akyol Otomotiv San Ve Tic A.Ş.	 Ali Akın Otomotiv Sanayi Ve Ticaret Ltd. Şti.	 Altay Taşıt Ve Otomotiv Yed. Par. San. Tic. A.Ş.	 Ans Buji Otom. San. Tic. Ltd. Şti.	 Ardıç Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Arl Otomotiv Elektrik İnşaat San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Arzu Otomotiv Tic. Ltd. Şti.	 Asg Otomotiv San. Ve Tic.A.Ş.	 Asist Otomotiv San. Ve Tic. Ltd. Şti.
 Asmetal Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Atak Taşıt Yedekleri San. Ve Tic. A.Ş.	 Atılğan Otomotiv Sanayi Servis Hizmetleri İç Ve Dış Ticaret A.Ş.	 Avortex Conta Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.	 Aydınlar Yedek Parça San. Ve Tic. A.Ş.	 Ayf Otomotiv Mamulleri San. Tic. Ltd. Şti.	 Ayfar Otomotiv San. Tic. A.Ş.	 Aypar Yedek Parça Ve Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.	 Ayz Yedek Parça Pazarlama Ltd. Şti.	 Aztek Metal Otomotiv Tic. Ltd. Şti.
 Bagen Yedek Parça Otomotiv Mak. San. Ve Tic. A. Ş.	 Bakırcı Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Balıkesir Şahin Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti.	 Baran Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.	 Başan Yedek Parça Ve Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.	 Başbuğ Oto Yedek Parça San.İth. İhr. Ve Tic. A.Ş.	 Batıfran Batı Fren Sistemleri Otomotiv Tic. Ve San. A.Ş.	 Beşer Balatacılık San. Ve Tic. A.Ş.	 Betto Zebra Araç Ve Ekipman Yedek Parçaları San. Tic. Ltd. Şti.	 Bf Engine Parts Motor Parçaları Dış Tic. Ve Paz. San. Ve Tic. Ltd. Şti.
 Big Otomotiv Su Ve Zrati Motorlar San. Ve Tic. Ltd.	 Bilen Otomotiv Tic. Ltd. Şti.	 Birlas Garage Otomotiv Ltd. Şti.	 Bosch San. Ve Tic. A.Ş.	 Brio Enerji Ve Otomotiv Sanayi Ve Ticaret A.Ş.	 Cansun Otomotiv San. Ve Dış Tic. Ltd. Şti.	 Castrol Madeni Yağlar Tic. A.Ş.	 Cehase Hidrolik San. A.Ş.	 Ceylan Motorlu Araçlar Tic. Ve San. A.Ş.	 Cng Dış Ticaret Ltd. Şti.
 Contitech Lastik San. Ve Tic. A.Ş.	 Çakmak Otomotiv Tic. Ve San. Ltd. Şti.	 Davet Otomotiv Ticaret Sanayi Ltd Şti.	 De-Ga Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Delta Oto Aksarı San. Ve Tic. A.Ş.	 Denge Ticaret Ve Pazarlama Otomotiv A.Ş.	 Dıtış Doğan Yedek Parça İmalat Ve Teknik A.Ş.	 Dnc Oto Yedek Parça Paz. Tic. Ve San. A.Ş.	 Doğan Filtre Otomotiv San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Dönmez Motorlu Araçlar San. Tic. A.Ş.
 Ege Fren San. Ve Tic. A.Ş.	 Ekol Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Elbir Oto Yedek Parça İmalat Tic. Ltd. Şti.	 Els Equilibrium Lift System Amortörler A.Ş.	 Emre Kargılı Otomotiv Yedek Parça San. Tic. A.Ş.	 Ertürk Motorlu Araçlar İth. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Esan Akümülatör Ve Malzemeleri San. Tic. A.Ş.	 Eternity Enerji San. Tic. A.Ş.	 Euro Kalıp Otomotiv San. Ve Dış Tic. Ltd. Şti.	 Eurobump Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.
 Euromaster Lastik Ve Servis Ltd. Şti.	 Exq Otomotiv San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Ferdinand Bilstein Tr Otomotiv Yedek Parça Sanayi Ve Tic. Ltd. Şti.	 Fezvi Arçak Metalurji Makina Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.	 Filtre Filtre İnşaat Taahhüt İth. İhr. San. Tic. Ltd. Şti.	 Forka Otomotiv San. Tic. A.Ş.	 Forpar Otomotiv İthalat İhracat Ve Mümesillik Ltd. Şti.	 Fortis Dış Tic. Ltd. Şti.	 Freudenberg Sealing Technologies San Ve Tic A.Ş.	 Fuat Oto Yedek Parça San. Ve Tic. Ltd. Şti.
 Garantili Satış Sonrası Oto Hizmetleri A.Ş. Tic. Ltd. Şti.	 Gates Güç Aktarım Sistemleri Dağıtım San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Gaysan Otomotiv Tic. San. Ltd. Şti.	 Gaysan Supap Gaydıları Ve Motor Parçaları San. Tic. Ltd. Şti.	 Genckaya Otomotiv San. Tic. A.Ş.	 Genel Oto Ticaret Ve Sanayi A.Ş.	 Göral Otomotiv Tic. Ve San. A.Ş.	 Grup Oto San Ve Tic A.Ş.	 Gt Otomotiv Dış Tic. A.Ş.	 Günaydin Otomobilcilik San. Tic. Ltd. Şti.
 Güneş Motor Supapları Tic. Ve San. A.Ş.	 Güneş Yağlar Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Gürmak Amortör Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Hamle Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Hascar Yedek Parça Otomotiv San. Tic. A.Ş.	 Hd Kauçuk Sanayi Ve Ticaret A.Ş.	 Hidrusta Otomotiv A.Ş.	 Himpeks Otomotiv Sanayi Ve Tic. A.Ş.	 Hi Aftermarket Otomotiv Parçaları San. Tic. A.Ş.	 Hoblex Otomotiv A.Ş.
 İşksan Otomotiv Tekn. İnş. San. Tic. Ltd. Şti.	 İbraş Kauçuk Otomotiv Yan. San. Ve Tic. A.Ş.	 İkiler Otomotiv Filtre İthalat İhracat San. Ve Tic. A.Ş.	 İncegül Otomotiv Tur. İnş. İth. İhr. San. Tic. Ltd. Şti.	 İntermobil Otomotiv Mümesillik Ve Ticaret A.Ş.	 İraz Otomotiv San Tic Ltd Şti	 Kale Balata Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Kale Oto Radyatör San. Ve Tic. A.Ş.	 Kama Motorlu Araçlar Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Kameks Eksantrik Milleri Ve Mak. Par. San. Ve Tic. Ltd. Şti.
 Kaplanlar Dişli Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.	 Karoto Yedek Parça Tic. Ltd. Şti.	 Kaya Otomotiv Ve Yedek Parça San. Tic. A.Ş.	 Kaya Plastik Otomotiv San. ve Dış Tic. Ltd. Şti.	 Kayatel Yayılır İmalat. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Kaymazlar Motor San. Tic. A.Ş.	 Kcs Dış Ticaret Mümesillik San. Tic. Ltd. Şti.	 Kentpar Otomotiv Yedek Parça A.Ş.	 Kırpark Otomotiv Parçaları San. Ve Tic. A.Ş.	 Kitamak Otomotiv Yedek Parça San. Ve Tic. A.Ş.
 King Motor Yatakları San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Klf Otomotiv Mak. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Knorr-Bremse Ticari Araç Fren Sistemleri Ltd. Şti.	 Kolaş Motor Anonim Şirketi	 Kolayparça Otomotiv A.Ş.	 Kyb Europe	 Lepar Otomotiv San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Lubrico Petrokimya A.Ş.	 Lucas Elektrik San. Ve Tic. A.Ş.	 Mahle Motor Parçaları San. Ve Tic. A.Ş.
 Mann-Hummel Filtre San. Ltd. Şti.	 Ma-Pa Makina Parçaları Endüstri A.Ş.	 Marelli Aftermarket Italy SPA	 Martaş Otomotiv Yedek Parça Ticaret Ve Sanayi A.Ş.	 Maspar Ticaret - Süleyman İkinci	 Mavikent Otomotiv San. Ve Taşımacılık Ltd. Şti.	 Maysan Mando Otomotiv Parçaları San. Tic. A.Ş.	 Mega-Tek Otomotiv Ltd Şti	 Meha Automotive	 Mehmet Eren Otomotiv Tekstil San. Ve Tic. Ltd. Şti.
 Mercanlar Otomotiv Tic A.Ş.	 Merkez Otomotiv Ticaret A.Ş.	 Mesay Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Mest Otomotiv İth. İhr. Ve Paz. Ltd. Şti.	 Meydan Grup Otomotiv San. A.Ş.	 Miba Grup Otomotiv A.Ş.	 Mita Kalıp Ve Döküm Sanayi A.Ş.	 Morel Ekspert Otomotiv A.Ş.	 Motor Aşın Otomotiv Bilgisayar San. Tic A.Ş.	 Mrk Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.

 Msb Automotive Yedek Parça San. Ve Tic. A.Ş.	 Murat Otomotiv Tic. Ltd. Şti.	 MYM Endüstri San. Tic. A.Ş.	 Narin Kauçuk Hortum Oto Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti.	 Neko Otomotiv Ltd. Şti.	 Nitterra Emea GmbH Merkezli Almanya İstanbul Merkez Şubesi	 Nomad Otomotiv Yedek Parça Diş Tic. Paz. Ltd. Şti.	 Norm Elektronik Sanayi Ve Diş Ticaret A.Ş.	 Norteq İş Mak. Yed. Par. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Nrf Turkey Otomotiv Tic. A.Ş.
 Ntn Europe	 Nur-Par Oto Yedek Parça Paz. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Obis Diş Ticaret A.Ş.	 Ofaz Tekstil Metal Makina San. Tic. Ltd. Şti.	 Okutgen Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.	 Om Otomotiv Pet. İnş. San. Tic. Ltd. Şti.	 Onper Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.	 Optibelt Güç Aktarma Ekipmanları San. Ve Tic. A.Ş.	 Optimal İstanbul Yedek Parça Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.	 Orbis Otomotiv Diş Tic. Ltd. Şti.
 Organo Otomotiv San. Tic. A.Ş.	 Orjin Otomotiv San. Ve Tic.A.Ş.	 Oskim Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	 Osram Teknolojileri Tic. A.Ş.	 Oto Bilya Otomotiv İnşaat Tekstil Gıda Ve Hizmet. San. Tic. Ltd. Şti.	 Oto Conta San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Oto Doğu Tic. Ve San. A.Ş.	 Oto Irmak Motorlu Araçlar Tic. Ve San. A.Ş.	 Oto İsmail Otomotiv San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Oto Rulman Tic. Ve San. A.Ş.
 Oto Sesli Yed. Par. Ser. Bak. Hiz. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Otodevi Otomotiv Perakende Hizmetleri Ltd. Şti.	 Otokam Otomotiv Diş Tic. Ltd. Şti.	 Otokoç Otomotiv Tic. Ve San. A.Ş.	 Otomarmara Otomotiv İnş. Gıda Tekst. San. Tic. Ltd. Şti.	 Oysan Otomotiv Kargo Pazarlama San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Oytaş Okutgen Yedek Parçacılık Tic. Ve San. A.Ş.	 Örükçüoğlu Motorlu Araçlar Ltd. Şti.	 Özağ Otomotiv San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Özçete Otomotiv A.Ş.
 Öznur Oto Otomotiv San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Parbulo Otomotiv Parça Sanayi Ve Ticaret A.Ş.	 Phinia Delphi Turkey Otomotiv Sistemleri San. Tic. A.Ş.	 Plastech Otomotiv San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Remar Otomotiv Tic. İth. İhr. A.Ş.	 Ren-Par Otomotiv San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Resco Otomobil Parçaları Ve Kauçuk End. Üretim Ve Tic. Ltd. Şti.	 Roks Otomotiv Yapı San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Rotas Oto Tic. A.Ş.	 Rotweiss Otomotiv İth. İhr. San. Ve Tic. A.Ş.
 Rulman Tic. İnş. San. Ltd. Şti.	 Sandıkçı Yedek Parça A.Ş.	 Sardes Otomotiv San. İth. İhr. Ve Tic. A.Ş.	 Schaeffler Turkey Endüstri Ve Otomotiv Tic. Ltd. Şti.	 Seda Makina Otomotiv San. Ve Tic. Şti.	 Sel Diş Ticaret Ve Kimya San. A.Ş.	 Seyidoğlu Otomotiv Tamir Bakım ve Park İşl. Müş. Hizmetleri A.Ş.	 Sio Automotive Taşıt Yedek Parça Sanayi Ve Ticaret A.Ş.	 Silkar Endaş Endüstriyel Güç Aktarım Ve Otomotiv A.Ş.	 Sincanlı Oto Ve Traktör Gereçleri Tic. San. A.Ş.
 Sismak Otomotiv Sanayi Ve Ticaret A.Ş.	 Sistemparts Otomotiv İth. İhr. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Skf Türk Sanayi Ve Ticaret Ltd. Şti	 Skt Yedek Parça Ve Makina San. Ve Tic. A.Ş.	 Sodsan Standart Oto Döşeme San. Tic. A.Ş.	 Srp Sadid Otomotiv A.Ş.	 Srt Dişli San. A.Ş.	 Sty Otomotiv Ürünleri San. Ve Diş Tic. A.Ş.	 Super Supap Ve Parça Sanayi Ticaret A.Ş.	 Supsan Motor Supapları San. Ve Tic. A.Ş.
 Süleyman Otomotiv Ticaret Ve Sanayi Limited Şirketi	 Şah Hortum İplik İnşaat Mobilya San. Tic. A.Ş.	 Şahin Motor Yatakları San. Ve Tic. A.Ş.	 Şampiyon Filtre Pazarlama Tic. Ve San. A.Ş.	 Şener Oto Yedek Parça San. Ve Tic. A.Ş.	 Şükroğlu Filtre Oto. Pet. Ür. İnş. San. Tic. Ltd. Şti.	 Tag Grup Otomotiv San. Diş. Tic. Ltd. Şti.	 Taksim Grup Diş Tic. Ve Otomotiv San. A.Ş.	 Tatcom Otomotiv Sanayi Ve Ticaret A.Ş.	 Tekno Telematik Otomotiv Otomasyon Ltd. Şti.
 Teknorot Otomotiv Ürünleri San. Tic. A.Ş.	 Tirsan Kardan San. Ve Tic. A.Ş.	 Tok Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Tradisk Traktör Diskli Otomotiv Yedek Parça San. Tic. A.Ş.	 Trakya Döküm San. Ve Tic. A.Ş.	 Trans34 Otom. Mak. San. Tic. Ltd. Şti.	 Trparts Otomotiv A.Ş.	 Ttt Otomotiv A.Ş.	 Tuncer Kesoglu Otomotiv Yedek Parça San. Tic. Ltd. Şti.	 Turkas Amortisör San. Ve Tic. A.Ş.
 Türk Henkel Kimya San. ve Tic. A.Ş.	 Türkiylmaz Motorlu Araçlar Mak. Turz. İnş. İth. İhr. San. Tic. Ltd. Şti.	 Turlas Hortum San. Tic. Ltd. Şti.	 Ufi Filters Spa	 Uluda Mühendislik İnşaat Otomotiv Bilgi Makine San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Üçel Kauçuk Taşıt Araçları Oto. Yedek Parça San. Ve Tic. A.Ş.	 Üçel Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.	 Ümay Otomotiv Tekstil San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Vaden Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Vahdet Tiryakioğlu Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.
 Valeo Otomotiv Sistemleri Endüstri A.Ş.	 Vatan Motorlu Araçlar Akaryakıt Otomotiv İnşaat San. Tic. Ltd. Şti.	 Vision Yedek Parça Otomotiv San. Tic. A.Ş.	 Wintechauto Otomotiv Yedek Parça Pazar. San. Tic. A.Ş.	 Yavuzsan Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Yenmak Otomotiv Sanayi İş Ve Diş Ticaret A.Ş.	 YTT Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.	 Yükseloğlu Filtre Otomotiv Pazarlama San. Tic. Ltd. Şti.	 ZF Services Türk Sanayi Ve Ticaret A.Ş.	

Katılımcı Üyelerimiz

 Barış Ambalaj A.Ş.	 Ekmob Mobil İş Sistemleri ve Teknolojileri A.Ş.	 Ekol Lojistik A.Ş.	 ERD Bilgi Teknolojileri San. Tic. Ltd. Şti.	 Gün+Partners Avukatlık Bürosu - Mehmet Gün	 MGD Marmara Geri Dönüşüm End. San. ve Tic. Ltd. Şti.	 Quick Finansman A.Ş.
 Sir Gümrük Müşavirliği Ltd. Şti.	 Slimstock Bilişim Teknolojileri A.Ş.	 Spazio Akıllı Depo Çözümleri San. ve Tic. A.Ş.	 System Programcılık Arge Yaz. Dan. San. ve Tic. A.Ş.	 TecAlliance FZCO	 Venntour Turizm Org. Diş. Tic. Ltd. Şti.	 OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ÜRÜN VE HİZMETLERİ DERNEĞİ 1995

İŞİNİZE SATIŞ SONRASI PAZARDA REKABET AVANTAJI KAZANDIRAN ÇÖZÜMLER

Veriden karara – değer zincirinizin her aşamasında yanınızdayız.

Otomotiv satış sonrası pazarı hızla değişiyor. Yeni teknolojiler, artan dijital beklentiler ve küresel ağlar, beraberinde hem karmaşıklık hem de yeni fırsatlar getiriyor.

Rekabette önde kalabilmek için işletmelerin yalnızca veriye değil; doğru çözümlere, doğru iş ortaklarına ve içgörüden aksiyona uzanan net bir yol haritasına ihtiyacı var.

Tecrübemiz, küresel varlığımız ve veri standartlarımız; otomotiv satış sonrası pazarında güvenilir çözümler sunmanın ve müşterilerimize uzun vadeli değer yaratmanın temelini oluşturmaktadır.



30+

Yıl

Satış Sonrası Pazar
Uzmanlığı



27

Ülke

Küresel veri ve çözüm
kapsamı



IAM

Veri Standardı

Tutarlı ve Güvenilir



50K+

Doğrudan Müşteri

Dolaylı ağ ile
genişletilmiş

DAHA FAZLASINI WEB SİTEMİZDE KEŞFEDİN

QR kodunu tarayın veya ürün ve çözüm portföyümüzün tamamını incelemek için web sitemizi ziyaret edin.

www.tecalliance.net · sales.tur@tecalliance.net



SCAN ME

SystemSoft®

Software Solution For Automotive Aftermarket

ZERO

TERZİ USULÜ YAZILIM. SINIRSIZ SENARYO.

Standart Paketler Değil,
Şirketinize Özel Tasarlanan
Uygulamalar.

Süreçlerinize Göre Şekillenir,
İhtiyacınıza Göre Çalışır.



ŞİRKETE ÖZEL YAZILIM

Hazır kalıplar değil,
ihtiyacınıza özel uygulamalar.
Yazılım size uyum
sağlar.



MEVCUT SİSTEMLERLE İNTEGRASYON

ERP, muhasebe, e-posta
ve diğer sistemlerinle
entegre çalışır.
Veri çift girilmez, süreçler
bölünmez.
IT dostu altyapı, rol bazlı
yetkilendirme ve güvenli
erişim ile tam kontrol
sağlanır.



HIZLI & DÜŞÜK MALİYETLİ

Aylarca beklemezsiniz,
yüksek bütçeler
harcamazsınız.
Kısa sürede, uygun
malîyetle devreye
alabilirsiniz.

EXCEL'DEN SİSTEME, SİSTEMDEN EXCEL'E



Excel'de takip ettiğiniz
her süreç uygulamaya
dönüşür.
İhtiyaç halinde tekrar
Excel'e aktarılır, düzen-
lenir ve sorunsuz geri
yüklenir.

TEK PLATFORMDA TÜM SÜREÇLER



Onaylar, talepler ve
takipler tek merkezde
yürür.
E-posta ve telefon
trafiği azalır.

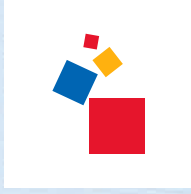
ÖLÇÜLEBİLİR & KONTROL EDİLEBİLİR



Gerçek zamanlı veri,
anlık rapor ve tam
süreç görünürlüğü.
Karar mekanizmanız
güçlenir.

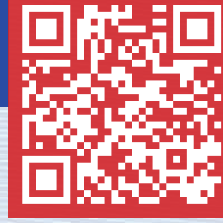


DAHA DETAYLI BİLGİ İÇİN;
0850 242 0 444



messe frankfurt

Otomotiv Dünyasına Açılan Kapınız



**Fikirlerin ve
uzmanların
buluşma
noktası**



**Tüm
fuar ve
etkinlikler**

