



OSS Derneği Ağır Ticari Araçlar Satış Sonrası Pazarının Güncel Stratejik Analizini Açıkladı!

Ağır Ticari Araçlar Satış Sonrası Pazarı 2,7 Milyar Dolarla Ulaştı!

Ağır Ticari Satış Sonrası Pazarında Asıl Büyüme Motoru: Yaşlanan Filo ve Yüksek Değerli Onarımlar! Rekabetin Yeni Odağı Operasyonel Süreklilik, Teknik Uzmanlık ve Araç Duruş Süresini Azaltmak!

Türkiye otomotiv satış sonrası sektörüne ilişkin kapsamlı stratejik analiz çalışmalarıyla sektöre yön veren OSS Derneği, raporun ağır ticari araçlar bölümünü açıkladı. 3,5 ton üzeri kamyon, çekici, otobüs ve römork gruplarında Türkiye satış sonrası pazarının mevcut büyüklüğünü, büyüme dinamiklerini, araç parkındaki yaşlanmayı, servis ve dağıtım kanallarındaki değişimi, ürün gruplarına göre pazar yapısını, filo davranışlarını, elektrifikasyonun etkisini ve sektörü şekillendiren temel trendleri kapsamlı biçimde ortaya koyan rapora göre Türkiye’de ağır ticari araçlar satış sonrası pazarı 2025 yılında 2 milyar 660,8 milyon dolarlık büyüklüğe ulaştı. 2023 yılında 2 milyar 381,6 milyon dolar seviyesinde olan pazar büyüklüğü, 2025’e kadar yıllık bileşik yüzde 5,7 büyüme kaydetti. Ağır ticari araçların satış sonrası pazarı açısından stratejik önemine dikkat çeken OSS Derneği Başkanı Ali Özçete, “OSS Derneği olarak Türkiye otomotiv satış sonrası pazarına ilişkin veri temelli çalışmalarımızla sektörümüz için güvenilir bir referans zemini oluşturmayı sürdürüyoruz. 2025 itibarıyla ağır ticari araçlar satış sonrası pazarının 2,7 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşması, bu alanın sektörümüz açısından taşıdığı ekonomik değeri açıkça gösteriyor. Bu pazarda büyümeyi belirleyen en temel unsur, elektrikli araç penetrasyonundan



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL
Tel: +90 (216) 6636105



çok yaşlanan filo, artan onarım karmaşıklığı ve operasyonel süreklilik ihtiyacı olarak öne çıkıyor” dedi.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği OSS, Türkiye otomotiv satış sonrası sektörüne ilişkin kapsamlı stratejik analiz çalışmalarının ağır ticari araçlar bölümünü açıkladı. Frost & Sullivan tarafından OSS Derneği için hazırlanan “2025 Yılı Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarının Stratejik Analizi” raporunun ağır ticari araçlar bölümü; 3,5 ton üzeri kamyon, çekici, otobüs ve römork gruplarında Türkiye satış sonrası pazarının mevcut büyüklüğünü, büyüme dinamiklerini, araç parkındaki yaşlanmayı, servis ve dağıtım kanallarındaki değişimi, ürün gruplarına göre pazar yapısını, filo davranışlarını, elektrifikasyonun etkisini ve sektörü şekillendiren temel trendleri kapsamlı biçimde ortaya koydu.

Ağır ticaride yüzde 5,7 büyüme yaşandı!

Rapora göre, Türkiye’de ağır ticari araçlar satış sonrası pazarı 2025 yılında 2 milyar 660,8 milyon dolarlık büyüklüğe ulaştı. 2023 yılında 2 milyar 381,6 milyon dolar seviyesinde olan pazar büyüklüğü, 2025’e kadar yıllık bileşik yüzde 5,7 büyüme kaydetti. Aynı dönemde ağır ticari araç parkı 1 milyon 170 bin 533 adetten 1 milyon 249 bin 511 adede yükselirken, araç parkındaki yıllık bileşik büyüme yüzde 1,3 seviyesinde gerçekleşti. Böylece ağır ticari araçlarda da satış sonrası gelirinin, araç parkındaki büyümeden daha hızlı arttığı görüldü. Raporda, ağır ticari araçlar satış sonrası pazarındaki büyümenin binek ve hafif ticari araçlardan farklı bir karakter taşıdığına dikkat çekildi. Binek ve hafif ticari araç tarafında elektrikli araç, ADAS ve dijitalleşme daha belirgin dönüşüm başlıkları olarak öne çıkarken; ağır ticari araçlarda satış sonrası pazarını asıl şekillendiren unsurun yaşlanan filo, artan onarım karmaşıklığı, yüksek değerli mekanik onarımlar, Euro VI emisyon sistemleri, otomatik ve elektronik kontrollü şanzımanlar, filo işletmecilerinin maliyet baskısı ve operasyonel süreklilik ihtiyacı olduğu belirtildi.

Bakım ve onarım sürekliliği kritik rol oynuyor!

Türkiye otomotiv satış sonrası pazarı, binek ve hafif ticari araçların yanı sıra ağır ticari araçlar tarafında da stratejik önemini artırıyor. Yük ve yolcu taşımacılığının kesintisiz sürmesi, lojistik sektörünün rekabet gücü, ihracat operasyonları, şehir içi toplu taşıma, inşaat ve filo yönetimi gibi alanlar için ağır ticari araçların bakım ve onarım sürekliliği kritik rol oynuyor. Frost & Sullivan tarafından OSS Derneği için hazırlanan güncel



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL
Tel: +90 (216) 6636105



analiz, ağır ticari araç satış sonrası pazarının yalnızca parça değişiminden ibaret olmadığını; araç duruş süresini azaltma, teknik uzmanlık, hızlı parça erişimi, dijital tanılama, filo anlaşmaları, mobil servis, uzatılmış garanti ve operasyonel süreklilik gibi başlıklarla yeniden şekillendiğini ortaya koydu. Raporda, ağır ticari araç satış sonrası pazarının kısa ve orta vadede elektrifikasyondan çok yaşlanan filo tarafından yönlendirileceği vurgulandı. Elektrikli araç satışları 2023 yılında 33 adet iken 2025 yılında 131 adede yükselmiş olsa da, elektrikli araçların toplam ağır ticari araç parkındaki penetrasyonunun yalnızca yüzde 0,02 seviyesinde kalması, pazarın hâlen büyük ölçüde geleneksel dizel güç aktarma organları, mekanik onarım, emisyon sistemleri, yağ, filtre, fren, lastik, şanzıman ve motor bileşenleri gibi klasik ancak giderek daha yüksek değerli kategorilere bağlı olduğunu gösteriyor.

Araç parkı 1,25 milyon adedi aştı!

Rapora göre Türkiye’de ağır ticari araç parkı 2025 yılında 1 milyon 249 bin 511 adede ulaştı. 2023 yılında 1 milyon 170 bin 533 adet olan araç parkı, 2025’e kadar yüzde 1,3 yıllık bileşik büyüme kaydetti. Aynı dönemde yeni araç satışları ise 50 bin 859 adetten 49 bin 477 adede gerileyerek yüzde 1,4 yıllık bileşik düşüş gösterdi. Bu tablo, satış sonrası pazarındaki büyümenin yeni araç satışlarından çok, mevcut araç parkının yaşlanması ve bakım-onarım ihtiyacının artmasından beslendiğini ortaya koyuyor. Raporda, ağır ticari araç satış sonrası pazarında filo genişlemesinden ziyade filo yaşlanmasının etkisinin daha belirgin olduğu ifade ediliyor. 2025 sonu itibarıyla kamyonlar, çekiciler, damperli kamyonlar, tankerler, çöp kamyonları ve otobüslerden oluşan parkın yaklaşık 1,3 milyon adede ulaştığı belirtilirken, 2025-2030 döneminde kamyon parkının yıllık bileşik yüzde 3,2, otobüs parkının ise yüzde 1,0 büyümesinin beklendiği kaydediliyor.

Ortalama araç yaşı 18,1 yıla yükseldi!

Ağır ticari araçlar satış sonrası pazarının en önemli yapısal dinamiği araç parkındaki yaşlanma oldu. Rapora göre, ağır ticari araç parkının ortalama yaşı 2023 yılında 17,4 iken, 2025 yılında 18,1’e yükseldi. Otobüslerde ortalama yaş 15,4’ten 16,5’e, kamyonlarda ise 17,8’den 18,4’e çıktı. 2025 itibarıyla ağır ticari araç parkının yüzde 80,5’i 5 yaşın üzerinde bulunuyor. Araç parkının yüzde 19,5’i 0-5 yaş, yüzde 12’si 6-10 yaş, yüzde 17,3’ü 11-15 yaş, yüzde 15,6’sı 16-20 yaş, yüzde 35,6’sı ise 21 yaş ve üzeri araçlardan oluşuyor. Bu yapı, garanti dışı araçlara hizmet veren bağımsız servisler,



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL
Tel: +90 (216) 6636105



uzman atölyeler ve parça distribütörleri için güçlü bir talep potansiyeli yaratıyor. Yaşlanan araç parkı, bakım harcamalarının yalnızca rutin periyodik işlemlerle sınırlı kalmamasına; motor, şanzıman, süspansiyon, direksiyon, fren, elektrik sistemleri ve emisyon sistemleri gibi daha yüksek değerli onarım alanlarına yönelmesine neden oluyor.

Satış sonrası geliri araç parkından daha hızlı büyüdü!

Ağır ticari araçlar satış sonrası pazarı, 2025 yılında 2 milyar 660,8 milyon dolarlık büyüklüğe ulaştı. 2023 yılında 2 milyar 381,6 milyon dolar seviyesinde olan pazarın 2030 yılında 3 milyar 337,7 milyon dolara yükselmesi bekleniyor. Böylece 2025-2030 döneminde pazarın yüzde 4,6 yıllık bileşik büyüme kaydetmesi öngörülüyor. Rapora göre, 2025 yılında pazarın en büyük ürün grubu 706 milyon dolar ile lastikler oldu. Lastikleri 332 milyon dolar ile yağ, 328,4 milyon dolar ile diğer ürün grupları, 191 milyon dolar ile filtreler, 176,8 milyon dolar ile çarpışma elemanları, 167,9 milyon dolar ile direksiyon ve süspansiyon, 167,7 milyon dolar ile fren parçaları izledi. Motor parçaları pazarı 140,7 milyon dolar, akü pazarı 125,1 milyon dolar, şanzıman pazarı ise 92,7 milyon dolar büyüklüğe ulaştı. 2030 yılında lastik pazarının 910,5 milyon dolara, yağ pazarının 388,4 milyon dolara, filtrelerin 224,7 milyon dolara, çarpışma elemanlarının 231,6 milyon dolara, direksiyon ve süspansiyonun 221 milyon dolara, fren parçalarının 214,6 milyon dolara, motor parçalarının 172,6 milyon dolara ve şanzıman pazarının 118,7 milyon dolara ulaşması bekleniyor. Raporda, lastiklerin pazarın yaklaşık yüzde 26'sını oluşturduğu, yağ ve diğer ürün gruplarının ise yüzde 12'ser payla pazarda öne çıktığı belirtiliyor. Bununla birlikte aydınlatma, direksiyon-süspansiyon, çarpışma elemanları, fren parçaları ve şanzıman gibi kategorilerde daha yüksek büyüme beklentisi, pazarın teknoloji ve yüksek değerli onarımlar etrafında geliştiğini gösteriyor.

Pazarın büyümesi döngüsel değil, yapısal!

Rapora göre ağır ticari araçlar satış sonrası pazarının 2025-2030 arasında yaklaşık 677 milyon dolar büyümesi bekleniyor. Bu büyümenin döngüsel olmaktan çok yapısal nitelikte olduğu; genişleyen araç parkı, yaşlanan filo, artan araç karmaşıklığı ve gelişen parça teknolojileri tarafından desteklendiği ifade ediliyor. Kamyon parkının 2030'a kadar büyümesini sürdürmesi, otobüs parkının ise daha muhafazakâr bir artış göstermesi beklenirken; frenler, lastikler, kazayla ilgili çarpışma elemanları, aydınlatma ve



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL
Tel: +90 (216) 6636105



şanzıman gibi kategorilerde gelişen teknolojiler ve fiyat etkisi pazar değerini yukarı taşıyor. Buna karşılık, araç başına yıllık kullanım kilometrelerinde gerileme bazı mesafeye duyarlı kategorilerde yenileme sıklığını sınırlıyor. Rapora göre 2023-2025 döneminde ortalama yıllık kilometre otobüslerde 23 bin 704 kilometreden 22 bin 712 kilometreye, kamyonlarda 35 bin 808 kilometreden 35 bin 204 kilometreye, çekicilerde ise 68 bin 785 kilometreden 67 bin 452 kilometreye geriledi. Bu durum özellikle yağ, filtre ve bazı güç aktarma organı bileşenlerinde yenileme döngüsünü yavaşlatırken; yaşlanan araçların daha pahalı ve kapsamlı onarım ihtiyacı pazar değerini desteklemeye devam ediyor.

Elektrifikasyonun etkisi henüz sınırlı!

Ağır ticari araçlarda elektrifikasyon, binek ve hafif ticari araç pazarına kıyasla çok daha sınırlı bir etkiye sahip. Rapora göre elektrikli araç satışları 2023 yılında 33 adet iken, 2025 yılında 131 adede yükseldi. Ancak elektrikli araçların ağır ticari araç parkındaki penetrasyonu 2025 itibarıyla yalnızca yüzde 0,02 seviyesinde bulunuyor. Bu nedenle raporda, ağır ticari araç satış sonrası pazarında elektrifikasyonun 2030'a kadar sınırlı bir doğrudan etki yaratacağı; geleneksel bakım, mekanik onarım, dizel güç aktarma sistemleri, Euro VI emisyon sistemleri ve ağır hizmet tipi parçaların pazarın ana omurgasını oluşturmaya devam edeceği ifade ediliyor. Bununla birlikte, elektrikli ve alternatif yakıtlı otobüslerin özellikle belediye filolarında yaygınlaşması, orta vadede termal yönetim, elektrik sistemleri, batarya servisleri, yazılım tabanlı bakım ve filo optimizasyonu gibi yeni alanlarda fırsatlar yaratacak.

Euro VI, emisyon sistemleri ve yüksek teknoloji değer havuzunu büyütüyor!

Rapora göre ağır ticari araçlarda değer büyümesini destekleyen en önemli unsurlardan biri de artan araç teknolojisi. Euro VI emisyon sistemleri, DPF, SCR, AdBlue bileşenleri, EGR sistemleri, sensörler, elektronik kontrollü fren sistemleri, otomatikleştirilmiş şanzımanlar, LED aydınlatma, telematik ve dijital tanılama gereksinimleri, satış sonrası pazarında daha yüksek teknik uzmanlık ve daha yüksek birim değer yaratıyor. Özellikle şanzıman bileşenlerinde otomatik ve elektronik kontrollü sistemlerin artan penetrasyonu, motor bileşenlerinde Euro VI emisyon teknolojilerinin bakım ve onarım ihtiyacı, fren parçalarında elektronik kontrollü sistemlerin yaygınlaşması, aydınlatma ve elektrik sistemlerinde LED ve gelişmiş elektronik mimarilere geçiş satış sonrası değer havuzunu büyüten başlıca alanlar olarak



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL
Tel: +90 (216) 6636105



öne çıkıyor. Bu dönüşüm, satış sonrası pazarında yalnızca parça bulunabilirliğini değil, doğru teşhis, teknik servis kabiliyeti, yazılım güncellemesi, kalibrasyon, eğitim ve ekipman yatırımını da rekabetin merkezine taşıyor.

Kaza kaynaklı onarım talebi artıyor!

Ağır ticari araçlar tarafında kaza kaynaklı hasar onarımları da satış sonrası pazarını destekleyen önemli başlıklar arasında yer alıyor. Rapora göre ATA kaza sayıları 2023 yılında 53 bin 522 adet iken 2025 yılında 57 bin 25 adede yükseldi. Bu alanda 2023-2025 döneminde yüzde 3,2 yıllık bileşik büyüme kaydedildi. Kaza onarımlarının önemli bölümü bağımsız kanal ve sigorta onaylı onarım ağları üzerinden gerçekleşirken; çarpışma elemanları, kaporta parçaları, aydınlatma, elektronik sistemler ve modern araçlarda kalibrasyon gerektiren onarımlar pazar değerini yukarı taşıyor.

Bağımsız servisler pazarın omurgası olmayı sürdürüyor!

Rapora göre bağımsız garajlar, Türkiye ağır ticari araç satış sonrası sektörünün omurgasını oluşturmaya devam ediyor. Bağımsız atölyeler, onarım noktalarının yüzde 80'inden fazlasını oluştururken; yaşlanan ticari araç filosu ve işletmecilerin fiyat duyarlılığı bu kanalın güçlü konumunu destekliyor. 2025 itibarıyla ağır ticari araçlar tarafında yaklaşık 426 yetkili servis, 4 bin 900 bireysel servis merkezi ve 872 yetkili hasar onarım merkezi bulunuyor. 2030 yılında yetkili servis sayısının yaklaşık 488'e, bireysel servis merkezlerinin 5 bin 120'ye, hasar onarım merkezlerinin ise 908'e ulaşması bekleniyor. Bununla birlikte artan araç karmaşıklığı, dijital tanılama gereksinimleri, garanti uyumlu servis talebi ve yüksek değerli onarımlar, onarım faaliyetlerinin giderek daha büyük, daha iyi donanımlı, teknik kapasitesi daha yüksek yetkili ve uzman servis ağlarına kaymasına neden oluyor.

3-5 yaş araçlar en yoğun rekabet alanı!

Servis kanalında araç yaşı belirleyici rol oynuyor. Rapora göre, 0-3 yaş aralığındaki ağır ticari araçların yüzde 98'i OES kanalında servise alınırken, 3-5 yaş aralığında bu oran yüzde 68'e geriliyor. 6-10 yaş aralığında OES payı yüzde 12'ye düşerken, 11 yaş ve üzeri araçlarda bakım ve onarım ihtiyacının neredeyse tamamı bağımsız servisler tarafından karşılanıyor. Bu tablo, garanti döneminde yetkili servislerin güçlü konumunu koruduğunu; garanti sonrası dönemde ise toplam sahip olma maliyetini düşürmek isteyen işletmecilerin hızla bağımsız kanala yöneldiğini gösteriyor. 3-5 yaş aralığı ise



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL
Tel: +90 (216) 6636105



OES ve bağımsız kanal arasındaki rekabetin en yoğun yaşandığı dönem olarak öne çıkıyor.

Filolar kendi servis merkezlerini güçlendiriyor!

Ağır ticari araçlar satış sonrası pazarında filo davranışları da pazar yapısını önemli ölçüde etkiliyor. Rapora göre büyük filo işletmecileri, operasyonel maliyetlerini kontrol altında tutmak ve araç duruş sürelerini azaltmak amacıyla kendi servis merkezlerini işletiyor veya bağımsız atölyelerle sabit fiyatlı bakım-onarım anlaşmaları yapıyor. Ekol, Mars ve Omsan gibi büyük filoların kendi servis merkezlerini işletmesi ya da rutin bakım ve onarımlar için bağımsız atölyelerle anlaşmalar yapması, satış sonrası talebin bir bölümünün şirket içi yapılara kaymasına neden oluyor. Araçlar genellikle 10 yıla kadar şirket içi servis merkezlerinde bakıma alınırken, daha sonra yerel taşıma pazarına satılarak satış sonrası talebin daha küçük bağımsız operatörlere kaydığı belirtiliyor. Araç takip ve telematik sistemlerinin yaygınlaşması da önleyici bakım uygulamalarını destekliyor. Bu durum, plansız arızaları azaltırken; servis sağlayıcılar açısından bakım anlaşmaları, dijital takip, filo optimizasyonu ve hızlı müdahale kabiliyetini daha önemli hale getiriyor.

Operasyonel süreklilik yeni rekabet alanı oldu!

Rapora göre ağır ticari araçlar satış sonrası pazarında rekabetin odağı artık yalnızca parça bulunabilirliği değil, araçların kesintisiz çalışmasını sağlamak. Lojistik ve taşımacılık operasyonlarında bir aracın serviste geçirdiği her süre, doğrudan gelir kaybı ve operasyonel aksama anlamına geliyor. Bu nedenle OEM'ler, distribütörler ve servis sağlayıcılar; filo işletmecilerinin araç erişilebilirliği, toplam sahip olma maliyeti ve duruş süresine verdiği önemin artmasıyla birlikte lojistik ağlarını, servis kapsama alanlarını, mobil servis hizmetlerini, uzatılmış garanti programlarını ve hızlı parça tedarik kabiliyetlerini geliştirmeye odaklanıyor. Özellikle büyük satış sonrası distribütörleri, geleneksel parça tedarikinin ötesine geçerek teknik destek, atölye ortaklıkları, eğitim, filo hizmetleri ve dijital sipariş platformları gibi alanlarda rekabet ediyor. Dijital kataloglar, VIN tabanlı parça tanımlama, B2B sipariş sistemleri ve stok görünürlüğü artık rekabet avantajı olmaktan çıkıp standart gereksinim haline geliyor.

Dağıtım kanalı daha konsolide ve teknik hale geliyor!



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL
Tel: +90 (216) 6636105



Rapora göre ağır ticari araç satış sonrası dağıtım kanalı, binek ve hafif ticari araç segmentine kıyasla daha konsolide bir yapı sergiliyor. Yedek parçalar global ve yerel distribütörler, uluslararası ticaret grubu ortaklıkları, toptancılar, perakendeciler, bağımsız servisler, şirket içi filo servisleri, OE distribütörleri ve yetkili servisler üzerinden pazara ulaşıyor. Yağ, lastik ve akü kategorileri kendi özel dağıtım kanallarına sahip olmayı sürdürürken, büyük filolar genellikle farklı lokasyonlarda özel servis ekipleri bulunduruyor veya Oto Sanayi bölgelerindeki bireysel servis merkezleriyle anlaşmalı çalışıyor. E-ticaretin ağır ticari taraftaki kullanıcısı ise ağırlıklı olarak usta ve teknisyenlerden oluşuyor. Dağıtım kanalındaki rekabet, yalnızca ürün mevcudiyetinden lojistik hızına, dijital integrasyona, teknik uzmanlığa ve ülke çapında hızlı parça erişimine doğru kayıyor. Genişleyen depo ağları, araç duruş sürelerini azaltmak ve ulusal ölçekte parça bulunabilirliğini güçlendirmek açısından kritik hale geliyor.

Sürdürülebilirlik ticari zorunluluğa dönüşüyor!

Ağır ticari araç satış sonrası pazarında sürdürülebilirlik de yeni dönem başlıkları arasında yer alıyor. 2026'dan itibaren büyük Avrupalı üreticilerin CO₂ dengeleme verilerini raporlamasının zorunlu hale gelmesi, AB müşterilerine hizmet veren Türk lojistik operatörleri üzerinde doğrudan baskı yaratacak. Bu durum, tedarik tercihlerini yalnızca teslimat hızı ve maliyet üzerinden değil, düşük emisyonlu taşımacılık, karbon raporlama, filo optimizasyonu ve sürdürülebilir bakım çözümleri üzerinden de şekillendirecek. Türkiye'nin 2053 net sıfır emisyon hedefi, planlanan Emisyon Ticaret Sistemi, Euro VII'ye uyum beklentisi ve ağır ticari araçlara yönelik CO₂ hedefleri, satış sonrası pazarında emisyon sistemleri, yakıt verimliliği teknolojileri, alternatif yakıtlar, batarya servisleri, termal yönetim ve yeniden üretim faaliyetleri için yeni fırsatlar yaratacak.

Mevzuatlar satış sonrası talebini destekliyor!

Rapora göre Türkiye'nin ağır ticari araçlara ilişkin regülasyon çerçevesi, satış sonrası pazarında düzenli ve yinelenen talebi desteklemeye devam ediyor. Kış lastiği zorunluluğu, yıllık periyodik araç muayenesi, zorunlu trafik sigortası, takograf ve sürücü izleme sistemleri, hız sınırlayıcılar, güvenlik ekipmanları, egzoz emisyon muayenesi, Euro VI uyumu ve gelecekte Euro VII'ye geçiş, satış sonrası pazarında farklı ürün ve hizmet grupları için talep yaratıyor. Özellikle yıllık muayene zorunluluğu, fren, aydınlatma, direksiyon, süspansiyon, lastik ve emisyon sistemlerine yönelik bakım ve



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL
Tel: +90 (216) 6636105



onarımları desteklerken; egzoz emisyon muayeneleri sensörler, enjektörler, EGR, DPF, SCR ve AdBlue sistemlerine olan talebi artırıyor. Dijital takograf ve telematik sistemleri ise elektronik sistemlerin bakımı, kalibrasyon hizmetleri ve bağlantılı araç çözümleri için yeni bir alan oluşturuyor.

Nitelikli teknisyen ihtiyacı ağır ticari tarafta daha kritik hale geliyor!

Ağır ticari araç satış sonrası pazarında nitelikli iş gücü ihtiyacı, sektörün en önemli yapısal sorunlarından biri olmaya devam ediyor. Araçların giderek daha karmaşık hale gelmesi; Euro VI emisyon sistemleri, otomatik şanzımanlar, elektronik fren sistemleri, telematik, dijital tanılama ve yazılım tabanlı bileşenler konusunda daha yüksek teknik uzmanlık gerektiriyor. Rapora göre, dalgalı ekonomik koşullar ve operasyonel giderlerdeki artış, işletmelerin kârlılığını ve değerli servis çalışanlarını elde tutma kapasitesini etkiliyor. Nitelikli teknisyenler, daha yüksek ücret sunan farklı sektörlerle rekabet içinde bulunuyor. Bu durum, servis kapasitesi, onarım kalitesi, araç duruş süreleri ve müşteri memnuniyeti açısından sektörün önündeki en kritik konulardan biri olarak değerlendiriliyor.

Ağır ticari satış sonrası pazarı, operasyonel sürekliliğin stratejik unsuru oldu!

Raporla ilgili değerlendirmelerde bulunan **OSS Derneği Başkanı Ali Özçete**, ağır ticari araçların satış sonrası pazarı açısından stratejik önemine dikkat çekerek şunları söyledi: “OSS Derneği olarak Türkiye otomotiv satış sonrası pazarına ilişkin veri temelli çalışmalarımızla sektörümüz için güvenilir bir referans zemini oluşturmayı sürdürüyoruz. Binek ve hafif ticari araçların ardından, ağır ticari araçlar tarafındaki güncel analizimiz de pazarın yapısını, büyüklüğünü ve dönüşüm dinamiklerini net biçimde ortaya koyuyor. 2025 itibarıyla ağır ticari araçlar satış sonrası pazarının 2,7 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşması, bu alanın sektörümüz açısından taşıdığı ekonomik değeri açıkça gösteriyor. Bu pazarda büyümeyi belirleyen en temel unsur, elektrikli araç penetrasyonundan çok yaşlanan filo, artan onarım karmaşıklığı ve operasyonel süreklilik ihtiyacı olarak öne çıkıyor.” Türkiye’de ağır ticari araç parkının 1,25 milyon adedi aştığını, ortalama araç yaşının ise 18,1 yıla yükseldiğini hatırlatan **Ali Özçete**, şöyle devam etti: “Ağır ticari araç parkının yüzde 80,5’inin 5 yaşın üzerinde olması, satış sonrası ürün ve hizmetlere yönelik talebin güçlü biçimde süreceğini gösteriyor. Ancak bu talep artık yalnızca klasik bakım ve parça değişimi ile sınırlı değil. Euro VI emisyon sistemleri, otomatik ve elektronik kontrollü şanzımanlar, gelişmiş fren



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL
Tel: +90 (216) 6636105



sistemleri, telematik, dijital tanılama ve yüksek değerli mekanik onarımlar, pazarı daha uzmanlık gerektiren bir yapıya taşıyor. Bu nedenle ağır ticari satış sonrası pazarında rekabet, yalnızca parça bulunabilirliğiyle değil; aracı en kısa sürede tekrar yola çıkarma kabiliyeti, teknik uzmanlık, doğru teşhis, hızlı tedarik ve servis kalitesiyle belirleniyor.”

Sektör için önemli bir yol haritası!

Ağır ticari tarafta operasyonel sürekliliğin önemine dikkat çeken **Ali Özçete**, “Lojistik, yolcu taşımacılığı, inşaat ve filo operasyonlarında bir aracın serviste geçirdiği her süre, doğrudan operasyonel kayıp anlamına geliyor. Bu nedenle satış sonrası sektörü, ağır ticari araçlar tarafında işletmelerin toplam sahip olma maliyetini ve araç duruş süresini azaltan stratejik bir iş ortağı haline geliyor. Yetkili servisler garanti ve yüksek teknoloji onarımlarda güçlü konumunu korurken, bağımsız servisler ve uzman atölyeler yaşanan araç parkında bakım ve mekanik onarım ihtiyacının ana taşıyıcısı olmayı sürdürüyor” dedi. Sektörün önündeki risk ve ihtiyaçlara da değinen **OSS Derneği Başkanı Ali Özçete**, “Enflasyon, finansman koşulları, artan parça fiyatları, nitelikli teknisyen ihtiyacı, filo müşterilerinin maliyet baskısı ve sürdürülebilirlik beklentileri, ağır ticari satış sonrası pazarının önündeki en önemli başlıklar arasında yer alıyor. Bu süreçte teknik eğitim, dijital tanılama, stok yönetimi, hızlı lojistik, yeniden üretim, emisyon sistemleri, mevzuat uyumu ve sürdürülebilirlik yatırımları sektörümüzün rekabet gücü açısından kritik hale geliyor” diye konuştu. OSS Derneği’nin sektör adına veri üretmeye ve pazarın gelişimine katkı sağlamaya devam edeceğini vurgulayan **Ali Özçete**, sözlerini şöyle tamamladı: “Türkiye otomotiv satış sonrası sektörü; üretim, dağıtım, servis, ihracat ve insan kaynağı potansiyeliyle çok güçlü bir konuma sahip. OSS Derneği olarak amacımız, sektörümüzün bu potansiyelini güvenilir verilerle desteklemek, ulusal ve uluslararası platformlarda daha görünür kılmak ve yatırımcıların, filo işletmecilerinin, distribütörlerin, servis sağlayıcıların ve tüm paydaşlarımızın karar süreçlerine katkı sağlamaktır. Ağır ticari araçlar satış sonrası pazarındaki bu güncel analizimizin de sektörümüz için önemli bir yol haritası olacağına inanıyoruz.”



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL
Tel: +90 (216) 6636105