

F R O S T & S U L L I V A N

BU SEKTÖREL ARAŞTIRMA
OSS DERNEĞİ TARAFINDAN
YAPTIRILMIŞTIR.

Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarının Stratejik Analizi

Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarının
Değerlendirmesi

NIHAİ RAPOR

AĞIR TİCARİ ARAÇLAR

Frost & Sullivan
1 Temmuz 2026



The Growth Pipeline™ Company
Powering clients to a future shaped by growth

OSS Sektörel Araştırma Komisyonu Hakkında

Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarının Stratejik Analizi raporu, Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) Yönetim Kurulu tarafından oluşturulan Sektörel Araştırma Komisyonu koordinasyonunda hazırlanmıştır.

Komisyon; araştırmanın kapsamının belirlenmesi, metodolojinin değerlendirilmesi, sektör dinamiklerinin analiz edilmesi, veri doğrulama süreçlerinin yürütülmesi ve raporun sektör gerçeklerini en doğru şekilde yansıtmayı sağlamak amacıyla, Frost & Sullivan ekibiyle yakın iş birliği içerisinde çalışmıştır.

OSS olarak güvenilir verinin, sektörümüzün sürdürülebilir gelişimi açısından stratejik önem taşıdığına inanıyoruz. Bu doğrultuda Sektörel Araştırma Komisyonumuz, önümüzdeki dönemde de dönemsel sektör değerlendirmeleri, tematik analizler ve pazar araştırmalarıyla sektörümüze katkı sunmaya devam edecektir.

Komisyon Üyeleri;

- Ali Özçete – Yönetim Kurulu Başkanı
- Cemal Çobanoğlu – Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
- Emirhan Silahtaroglu – Yönetim Kurulu Genel Sekreteri
- Halit Başbuğ – Yönetim Kurulu Üyesi
- Emre Şahin – Yönetim Kurulu Üyesi
- Ufuk Çilek – Yönetim Kurulu Üyesi
- Orçun İstanbulluoğlu – Genel Koordinatör

Önsöz

Her güçlü sektör, doğru ve güvenilir veriler üzerine inşa edilir. OSS olarak uzun yıllardır sektörümüz adına dile getirdiğimiz en önemli ihtiyaçlardan birinin güvenilir ve sürdürülebilir veri üretimi olduğuna inanıyoruz. Bugün ise bu anlayışı kalıcı bir yapıya dönüştürmüş olmanın ve sektörümüz adına önemli bir referans kaynağı oluşturmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Otomotiv satış sonrası sektörü, Türkiye ekonomisinin üretim gücünü destekleyen, istihdam yaratan, ihracata katkı sağlayan ve araç parkının sürdürülebilirliğini mümkün kılan en stratejik sektörlerden biridir. Böylesine güçlü bir ekosistemin sağlıklı gelişimi ise ancak güvenilir, düzenli ve karşılaştırılabilir verilerle mümkündür. Çünkü günümüz dünyasında sektörlerle yön veren en önemli unsur yalnızca üretim kapasitesi değil, aynı zamanda doğru bilgiye dayalı karar alma yetkinliğidir.

Dünyanın otomotiv ve mobilite alanındaki en saygın araştırma ve danışmanlık kuruluşlarından biri olan Frost & Sullivan iş birliğiyle hazırlanan bu çalışma, Türkiye otomotiv satış sonrası pazarına yönelik uluslararası metodolojiyle ** gerçekleştirilen en kapsamlı araştırmalardan biri olma niteliği taşımaktadır. Araç parkı, araç yaşı, kullanım yoğunluğu, bakım ve parça değişim döngüleri ile son kullanıcı fiyatları gibi çok sayıda parametre esas alınarak hazırlanan bu raporun, sektörümüz adına güvenilir ve sürdürülebilir bir referans kaynağı oluşturacağına inanıyoruz.

Bu araştırmanın temel amacı; Türkiye’de faaliyet gösteren veya yatırım yapmayı planlayan yerli ve yabancı üreticilerin, distribütörlerin, yatırımcıların, kamu kurumlarının ve tüm sektör paydaşlarının sağlıklı verilere erişimini kolaylaştırmak, stratejik karar alma süreçlerini desteklemek ve sektörün gelişimini ortak göstergeler üzerinden izleyebilecekleri güçlü bir bilgi altyapısı oluşturmaktır.

Bu raporu yalnızca mevcut durumu ortaya koyan bir pazar araştırması olarak değerlendirmiyoruz. Bizim için bu çalışma, Türkiye otomotiv satış sonrası pazarının düzenli olarak ölçülmesini, analiz edilmesini ve gelişiminin objektif verilerle izlenmesini sağlayacak uzun soluklu bir sürecin önemli bir parçasıdır. Hedefimiz; belirli periyotlarla güncellenecek pazar araştırmaları, dönemsel değerlendirmeler ve tematik analizlerle sektörümüz adına kalıcı bir referans merkezi oluşturmak, tüm paydaşlarımızın güvenle başvurabileceği bilgi altyapısını sürekli geliştirmektir.

Bu doğrultuda, raporun hazırlık sürecinde Yönetim Kurulu üyelerimizden oluşturulan OSS Sektörel Araştırma Komisyonu, araştırmanın kapsamının belirlenmesinden metodolojinin değerlendirilmesine, veri doğrulama süreçlerinden nihai raporun oluşturulmasına kadar tüm aşamalarda aktif görev üstlenmiş; çalışmanın sektör gerçeklerini en doğru biçimde yansıtabilmesi için büyük bir özveriyle çalışmıştır. Özverili katkıları için komisyonumuzun tüm üyelerine teşekkür ediyorum.

Önümüzdeki dönemde de OSS Sektörel Araştırma Komisyonumuz tarafından hazırlanacak dönemsel değerlendirmeler, alt sektör analizleri ve tematik araştırmalarla sektörümüzün bilgi altyapısını güçlendirmeye devam edeceğiz. Güvenilir verinin; doğru yatırım kararlarının, sağlıklı kamu politikalarının ve sürdürülebilir sektör gelişiminin en önemli dayanağı olduğuna inanıyoruz.

Bu vesileyle, çalışmanın hayata geçirilmesine katkı sağlayan Yönetim Kurulumuza, OSS Sektörel Araştırma Komisyonu üyelerimize, Frost & Sullivan ekibine, bilgi ve deneyimlerini paylaşarak araştırmaya katkı sunan tüm sektör temsilcilerimize ve bu araştırmanın hayata geçirilmesinde pay sahibi olan tüm destekçi firmalarımıza içten teşekkür ediyorum.

Bu raporun, sektörümüzün mevcut durumunu ortaya koymanın ötesinde, geleceğini şekillendirecek stratejik karar süreçlerine yön vermesini; ülkemiz, sektörümüz ve tüm paydaşlarımız için uzun yıllar başvuru alanı güvenilir bir referans kaynağı olmasını diliyorum.

Ali ÖZÇETE

Yönetim Kurulu Başkanı

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS)

DESTEKLEYENLER



İÇİNDEKİLER

İçerik

Sayfa

Araştırma Hedefleri ve Kapsamı	6
Pazarın Genel Görünümü	9
Trafikte Kayıtlı Araç (Park) Analizi	15
Satış Sonrası Pazar Analizi	23
Satış Sonrası Servis Analizi	28
Dağıtım Kanalı Analizi	32
OES Kanal Analizi	37
İlgili Mevzuatların Etkisi	42
Sonuçlar	45





ARAşTIRMA AMAÇLARI, VE KAPSAM

PROJE AMACI VE KAPSAMI

BU PROJENİN AMACI, KÜRESEL EĞİLİMLER VE ZORLUKLARDAN ETKİLENEN TÜRKİYE SATIŞ SONRASI PAZARINA KAPSAMLI BİR BAKIŞ AÇISI SUNMAKTIR.

ARKA PLAN

Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği OSS, sektörün Türkiye'deki temsilcisidir. Dernek, satış sonrası pazar büyüklüğünü değerlendirmek ve küresel ile yerel otomotiv sektörü değişimleriyle uyumlu satış sonrası dinamiklerini anlamak amacıyla Türk otomotiv satış sonrası pazarına ilişkin bir araştırma yürütmek istemektedir.

HEDEF

Bu çalışmanın amacı, Türk otomotiv satış sonrası pazarını araştırmak, analiz etmek ve aşağıdaki konulara odaklanarak tahmin yürütmektir:

- Mevcut pazar büyüklüğü ve büyüme tahminleri
- Otomotiv parça ve sistemlerine göre pazar büyüklüğü: Pazar büyüklüğü; toplam araç parkı, OE ve bağımsız kanal dahil, yalnızca son kullanıcı parça fiyatları baz alınarak hesaplanır (servis işçilik ücretleri hariç)
- Kanallara göre pazar büyüklüğü – OEM/OES ile Bağımsız servis tercihleri
- Pazar dinamikleri ve trendler
- Pazarı etkileyen mega trendler (Elektrifikasyon, ADAS vb.)

KAPSAM

Bölge: Türkiye

Araç Kapsamı: Ağır Ticari Araçlar (3,5 tonun üzeri), Otobüs, Kamyon, Çekici ve Römorklar – Yarı Römorklar hariç

Tarihsel Dönem: 2022-2024 (son 3 yıl)

Baz Yıl: 2025

Projeksiyon: 2026-30 (önümüzdeki 5 yıl)

Ürün Kapsamı

Lastikler

Aküler

Yağ

Fren Parçaları

Filtreler

Çarpışma Elemanları

Marş Motoru ve Alternatörler

Aydınlatma

Rulman

Soğutma Sistemi

Ürün Kapsamı (devamı)

Motor

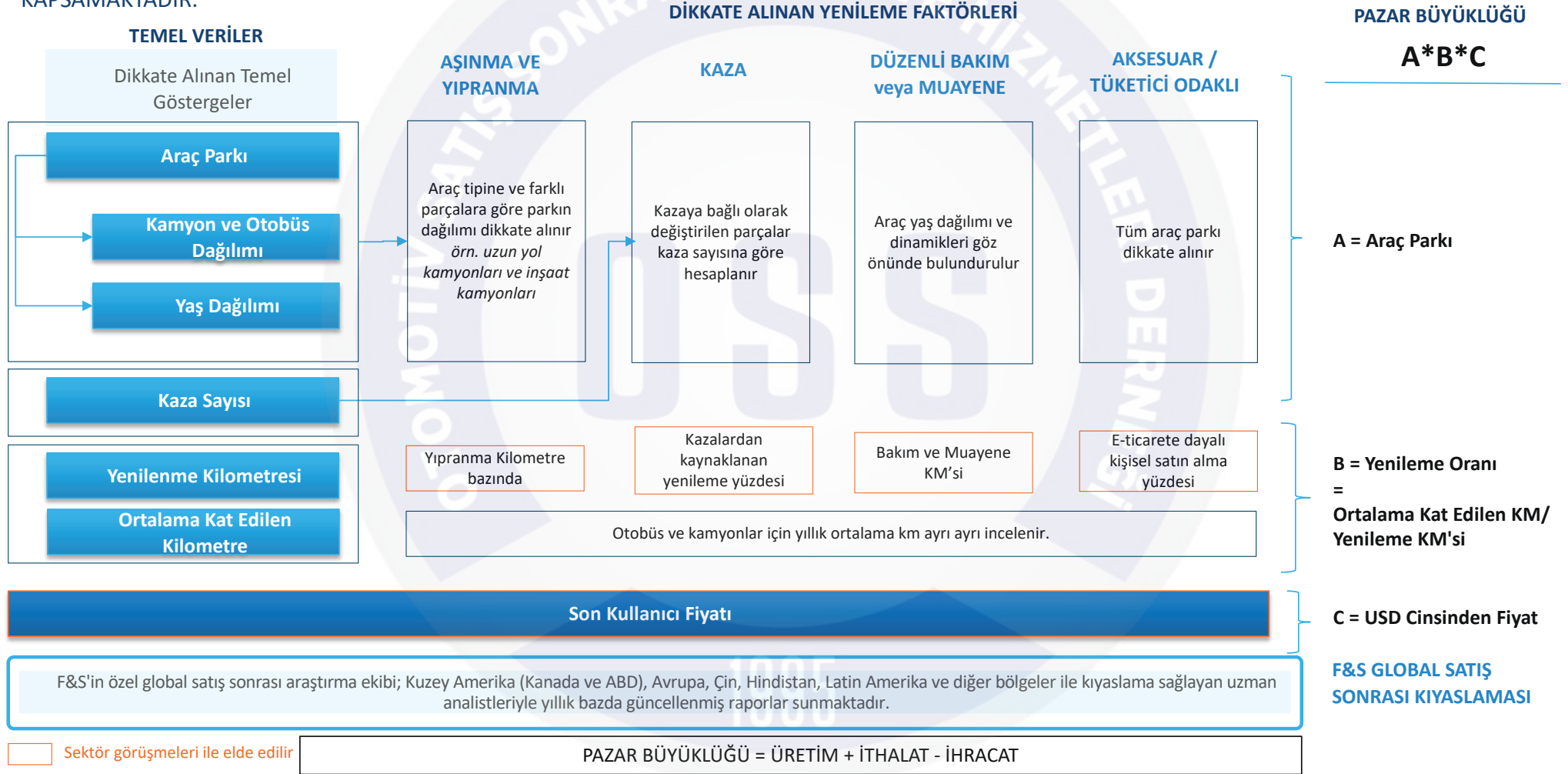
Şanzıman

Direksiyon ve Süspansiyon

Şaft

METODOLOJİ

FROST & SULLIVAN'IN PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ HESAPLAMA METODOLOJİSİ ESAS OLARAK ARAÇ PARKINI, YENİLEME ORANLARINI VE SON KULLANICI FİYATLARINI KAPSAMAKTADIR.





PAZARIN GENEL GÖRÜNÜMÜ

ÖNCEKİ RAPORA KIYASLA NELER DEĞİŞTİ

YAŞLANAN FİLOLAR, ARTAN TAMİR KARMAŞIKLIĞI VE YÜKSELEN KAZA HACİMLERİ SATIŞ SONRASI DEĞER BÜYÜMESİNİ DESTEKLERKEN, AZALAN ARAÇ KULLANIMI VE DÜŞÜK EA PENETRASYONU GELENEKSEL YENİLEME KATEGORİLERİNİN DİRENCİNİ KORUMAYA DEVAM ETTİĞİNİ GÖSTERMEKTEDİR.

AĞIR TİCARİ ARAÇLAR			
Temel Göstergeler	2023	2025	CAGR
Araç Parkındaki Araç Sayısı	1,170,533	1,249,511	1.3%
Araç Satışları	50,859	49,477	-1.4%
EV Satışları	33	131	99.2%
Araç Parkında EV Penetrasyonu	<0.01%	0.02%	—
Ortalama Kat Edilen KM	23,704 otobüs / 35,808 kamyon / 68,785 çekici	22,712 otobüs / 35,204 kamyon / 67,452 çekici	-2.1% otobüs / -0.8% kamyon / -1.0% çekici
Ortalama Araç Yaşı	17.4	18.1	0.8%
ATA Kaza Sayıları	53,522	57,025	3.2%
Yetkili Servis Noktaları	350	426	2.4%
satış sonrası ciro	\$2,382M	\$2,661M	5.7%

1. Araç Parkı Gelişimi

Filo yaşlanması, satış sonrası talebinin temel yapısal itici gücü olmaya devam etmektedir

Ağır ticari (ATA) araç parkı, hafif düşen yeni araç satışlarına (-1,4% YBBO) karşın 2023 ile 2025 yılları arasında 1,17 milyondan 1,25 milyon araca ulaşarak mütevazı bir 1,3% YBBO ile büyümüştür. Ortalama filo yaşı 17,4'ten 18,1 yıla yükselmiş; bu durum neredeyse tüm aşınma ve yıpranma kategorilerinde bakım, onarım ve satış sonrası talebini pekiştirmiştir.

- Elektrifikasyon genel pazar açısından henüz önemsiz düzeyde kalmaktadır. EV satışları 33'ten 131 adede yükselmiş olsa da EV penetrasyonu araç parkının yalnızca %0,02'sine ulaşmış; ATA satış sonrası pazarı geleneksel güç aktarma parçalarına büyük ölçüde bağımlı olmayı sürdürmektedir.
- Sonuç olarak satış sonrası büyümesi, filo genişlemesi veya elektrifikasyon eğilimlerinden çok filo yaşlanmasının etkisini daha çok hissetmektedir.

2. Yenileme Oranı Varsayımları

Düşen yıllık kullanım kilometreleri yenileme talebini dengelemekte, ancak yaşlanan araçlar onarım yoğunluğunu artırmaktadır.

Otobüsler (-2,1% YBBO), kamyonlar (-0,8% YBBO) ve çekiciler (-1,0% YBBO) dahil tüm önemli ATA segmentlerinde ortalama yıllık kilometre düşmüştür; yağ, filtreler ve seçili tahrik grubu bileşenleri gibi mesafeye duyarlı kategorilerde yenileme sıklığını yavaşlatmıştır.

Bununla birlikte yaşlanan araç parkı, harcamaları rutin bakımdan daha yüksek değerli onarımlara yönlendirerek Motor Bileşenleri, Şanzıman Bileşenleri, Süspansiyon ve Direksiyon, Elektrik Sistemleri ile Fren Parçaları talebini desteklemektedir.

- ATA kaza hacmi 53.500'den 57.000 olaya (3,2% YBBO) yükselmiş; bu durum kaza çarpışma elemanları, aydınlatma sistemleri ve onarım hizmetleri için yenileme artışına sebep olmuştur.

3. Fiyatlandırma ve Değer Havuzu Gelişimi

Teknoloji karmaşıklığı ve enflasyon, değer büyümesini park büyümesinin üzerinde tutmaya devam etmektedir.

Satış sonrası geliri 2,38 milyar dolardan 2,66 milyar dolara yükselmiş (%5,7 YBBO) ve araç parkı büyümesini (1,3% YBBO) önemli ölçüde aşmıştır.

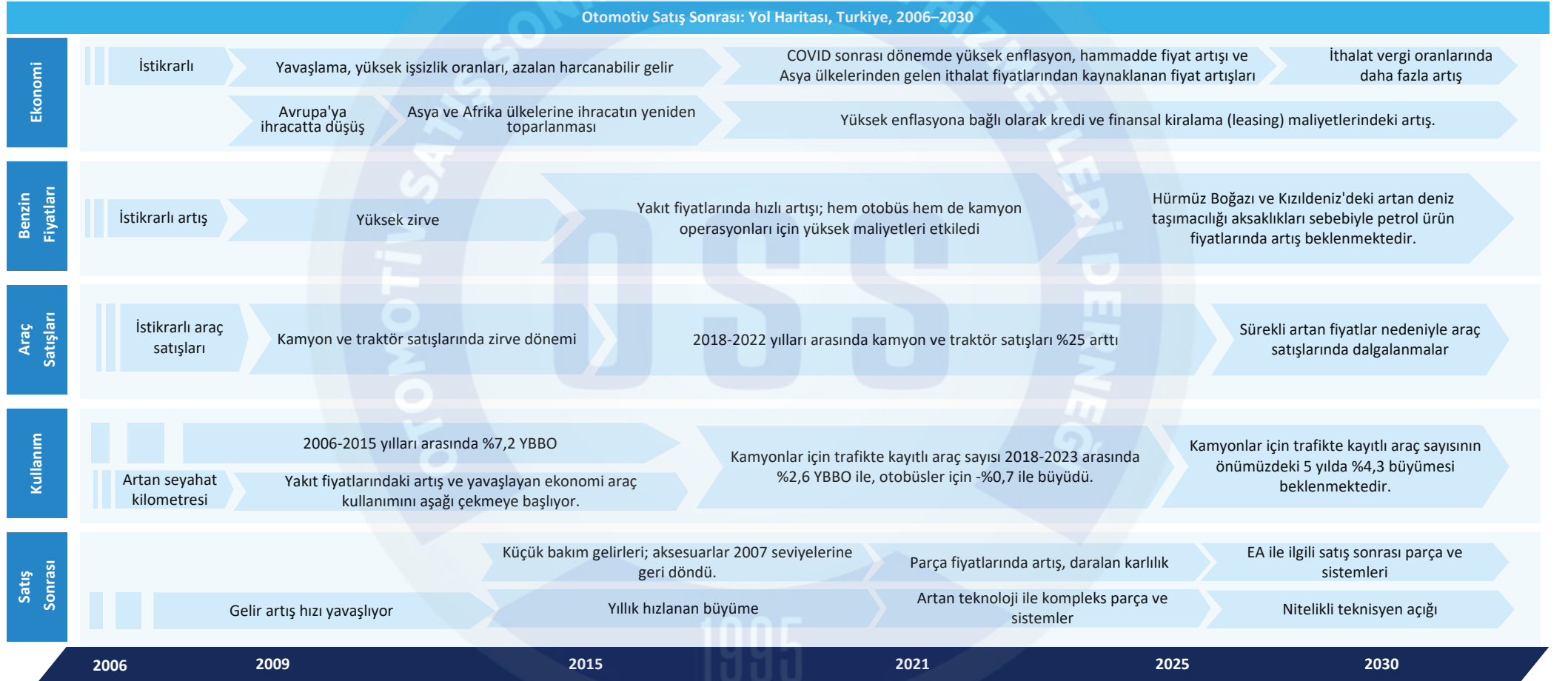
Gelir bazında büyüme ile park büyümesi arasındaki fark; enflasyon, ithal temin edilen parçalar ve artan araç teknolojilerinden kaynaklanan ortalama satış fiyatlarındaki artışı yansıtmaktadır.

En güçlü değer artışı yaşayan kategoriler şunlardır:

- Şanzıman Bileşenleri: otomatik ve elektronik kontrollü şanzımanların artan penetrasyonu.
- Motor Bileşenleri: daha yüksek maliyetli Euro VI emisyon sistemleri ve ilgili satış sonrasılar.
- Fren Parçaları: elektronik kontrollü frenleme teknolojilerinin yaygınlaşması.
- Aydınlatma ve Elektrik Sistemleri: LED ve daha gelişmiş elektronik mimarilere geçiş.
- Yetkili servis ağlarının genişlemesi (350'den 426 konuma) daha yüksek değerli parçaların benimsenmesini ve teknik açıdan daha karmaşık onarım prosedürlerini desteklemektedir..

TÜRKİYE SATIŞ SONRASI PAZARI YOL HARİTASI

ENFLASYONA BAĞLI ARTAN FİYATLAR VE PETROL ÜRÜNLERİNDE BEKLENEN TEDARİK SORUNU ATA SATIŞ SONRASI PAZARINI YAKIN GELECEKTE ETKİLEYECEKTİR.



Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

TÜRKİYE SATIŞ SONRASI PAZARINI ETKİLEYEN BAŞLICA TRENDLER(1/3)

YAŞLANAN ARAÇ PARKI VE ARTAN FİYATLAR, DAHA EKONOMİK ONARIM ÇÖZÜMLERİ VE DAHA UZUN PERİYODİK BAKIM ARALIKLARINA YOL AÇMAKTADIR.

Araçları Daha Uzun Süre Tutma Eğilimi ve Artan ATA Parkı

- 2025 mali yılı, ağır ticari araç (otobüs, kamyon, çekici, römork) satışları için yaklaşık 74.903 adet ile 2024'e kıyasla %3,0 düşüşün yaşandığı bir yıl oldu. **Satılan otobüsler: 8.037, Satılan kamyonlar: 19.804, Satılan çekiciler: 21.636, Satılan römorklar: 27.909;** ile kamyonlar 2025'te büyüme sergileyen tek segment oldu.
- 2025 yılında **ikinci el ATA satışları %3,0 azalmış;** satış sonrası hizmetlerine olan ihtiyacın daha da artmasını desteklemektedir:
 - **Satılan ikinci el ATA'ların %60,5'i on yıldan eski** olup otomotiv satış sonrası çözümlerine olan talebi artırmaktadır.
 - **2025 yılında 53.400 otobüs ve 212.300 kamyon** ikinci el araç olarak el değiştirmiştir.
- **Trafikte kayıtlı araç sayısı (parkı) 2024-2025 yılları arasında ATA'lar için yaklaşık %2,9 büyüdü..**
 - 2025 itibarıyla trafikte kayıtlı ağır ticari araç sayısı **1.249.511'e** ulaştı.
 - **5 yaş üzerindeki araçlar ağır ticari araç parkının %80,5'ini oluşturmakta;** bu durum bağımsız satış sonrası servis sağlayıcılarından bakım ve onarım gerektiren araçlar açısından önemli bir potansiyele işaret etmektedir.
- **2024 yılında tüm araçlarda trafik kazalarından kaynaklanan hasarlar 2023'e kıyasla %9,9 artmış;** ATA'ya ait kesimin yaklaşık **56 bin araç** olduğu tahmin edilmektedir.

Finansal Dalgalanmalar, Fiyat Enflasyonu ve Asya Menşeli ile İkinci El Parçaların Yaygınlaşması

- COVID sonrası dönemde tedarik zinciri aksaklıkları, enflasyon ve TL değer kaybı fiyat duyarlılığına yol açmış; **düşük parça stok** seviyelerini ve **keskin yükselen servis ücretlerini** beraberinde getirmiştir.
- Hürmüz Boğazı çevresindeki anlaşmazlıklar ve Kızıldeniz'deki aksaklıklar Avrupa'daki yakıt arzını zorlamaya başlamış; bu durum Türkiye'nin ATA filosunu azalmaya devam edebilecek seyahat kilometreleri ve dolayısıyla madeni yağ talebinin yumuşaması ile olumsuz etkisi hafifleyebilir.
- Kiralama iş modelinin daralması: Faiz oranları %47,5'e yakın zirve yaparken kamyon fiyatlarının EURO birimine endekslenmiş olması; aylık kira yükümlülüklerinin TL bazında yönetilemez hale gelmesiyle, değerlemenin artan riskleri daha kısa vade olan 3-5 yıllık kiralama yerine 7-9 yıllık sahip olma modelinin tercih edilmesine yol açmaktadır.
- Tüm bu fiyat artışları ile test gerektirmeyen daha ekonomik Asya parçalarının yaygınlaşması, genel olarak denetimsiz kalan kullanılmış parçalarla birlikte tercih edilen seçenekler haline gelmektedir.

Kaynak: TAID, TUIK, TREDER, Frost & Sullivan Analizi

TÜRKİYE SATIŞ SONRASI PAZARINI ETKİLEYEN BAŞLICA TRENDLER(2/3)

ATA SATIŞ SONRASI PAZARI, AKILLI TAKİP SİSTEMLERİNİN YAYGINLAŞMASI, KULLANIM KİLOMETRELERİNİN KISITLANMASI, FİLOLARIN KENDİ SERVİS HİZMETLERİNİ TERCİH ETMESİ VE ARTAN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK BASKILARI NEDENİYLE TALEP TARAFINDA YAVAŞLAMALARA SEBEP OLMAKTADIR.

Uzman Nitelikli İş Gücünde Düşük Elde Tutma Oranı

- Nitelikli işçi sorunu, hafif araç satış sonrası pazarındaki kaygılara benzer şekilde önemli bir sorun olmaya devam etmektedir. Bu durum, operasyonel giderlerin belirgin biçimde artarak işletmelerin **karlılığını ve değerli servis çalışanlarını elde tutma kapasitesini** etkileyen dalgali ekonomik koşullardan da etkilenmektedir. Bu çalışanlar daha yüksek ücret sunan diğer meslek alternatifleri ile yarışmaktadır.

Operasyonları Yeniden Şekillendiren Regülasyon Baskısı

- Çekiciler, Türkiye'nin ağır ticari araç parkının kritik bir bölümünü oluşturmaktadır. Avrupa ile güçlü karayolu taşımacılığı akışları, uzun mesafeli uluslararası operasyonlar ve yüksek yük limiti (Türkiye için de üst limit 40 ton); lastik, fren, yağ, filtre ve diğer bakım odaklı parçalara olan talebi desteklemektedir.
- Ancak bu koridorlardaki sefer sıklığı son yıllarda düşmüştür; aylık gidiş-dönüş seferler büyük ölçüde dijital takograf zorunluluklarına bağlı olarak 2-3'ten 1'e gerilemiştir. Bu durum araç başına yıllık kilometre ve satış sonrası servis talebini azaltmaktadır.

Sürdürülebilirliğin Ticari Bir Zorunluluk Haline Gelmesi

- 2026'dan itibaren büyük Avrupalı üreticilerin CO₂ dengeleme verilerini raporlaması zorunlu hale gelecek; bu durum tedarik tercihinin salt teslimat hızından düşük emisyonlu taşımacılık ortaklarına kaydırarak AB müşterilerine hizmet veren Türk lojistik operatörleri üzerinde doğrudan baskı yaratacaktır.
- EV kamyon pilot uygulamaları Mercedes Benz ve Volvo'dan 4 kamyon siparişiyle az sayıda devam ederken; Ford Trucks (Ford Otosan markası), Türkiye'de üretilen ve 2026'da başlıca Avrupa pazarlarında satışa sunulacak olan 19 ve 26 tonluk sınıftaki elektrikli kamyon F-Line E'yi tanıttı.

Filoların Kendi Servis Merkezleri ve Komünikasyon Teknolojisine Yönelik Tercihler

- Ekol, Mars ve Omsan gibi büyük filolar kendi servis merkezlerini işletmekte ya da rutin bakım ve onarımlar için bağımsız atölyeleri sabit fiyatlı anlaşmalarla bağlamaktadır.
- Araç takibine odaklanan iletişim önemli ölçüde artmakta; bu durum önleyici bakım tedbirlerine olanak tanımaktadır.
- Enflasyon ve artan hammadde maliyetleri servis anlaşmalarında her 3-4 ayda bir yeniden müzakere edilmesini zorunlu kılmakta; bu da servis sağlayıcıları için fiyat istikrarını zorlaştırmaktadır.
- Araçlar genellikle 10 yıla kadar şirket içindeki merkezlerde servise alınmakta, ardından yerel taşıma pazarına satılarak satış sonrası talebini daha küçük bağımsız operatörlere kaydırmaktadır.

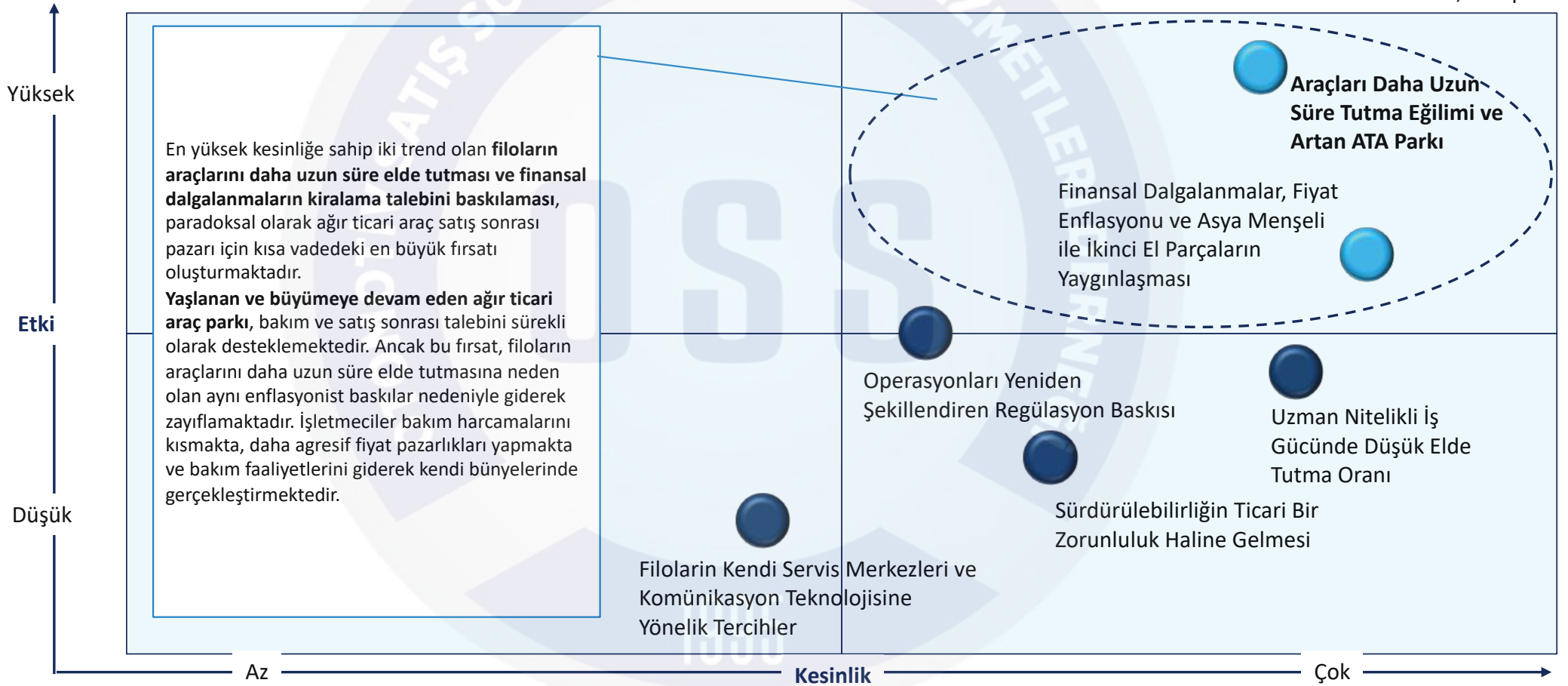
Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

TÜRKİYE SATIŞ SONRASI PAZARINI ETKİLEYEN BAŞLICA TRENDLER (3/3)

YAŞLANAN ATA PARKI KISA VADELİ BİR SATIŞ SONRASI FIRSATI YARATIRKEN ENFLASYON, ŞİRKET İÇİ SERVİS VE REGÜLASYONLARIN BASKISI BAĞIMSIZ OYUNCULARIN BU FIRSATI DEĞERLENDİRME KAPASİTESİNİ AŞINDIRMAKTADIR.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Başlıca Trendler, Türkiye, 2025

Yeni, Kompleks



Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

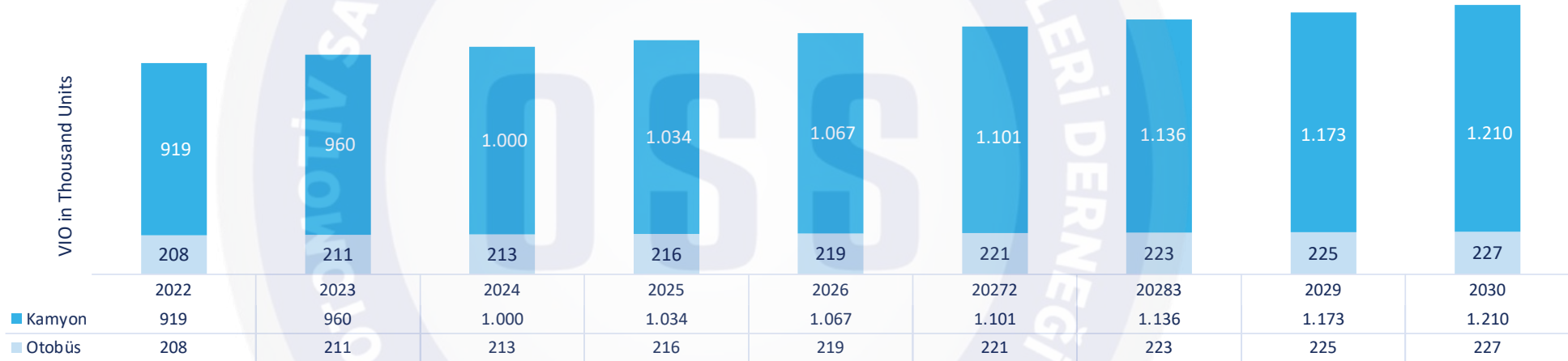


TRAFİKTE KAYITLI ARAÇ PARKI ANALİZİ

MODEL YILINA GÖRE TRAFİKTEKİ TOPLAM KAYITLI ARAÇLAR

ATA ARAÇ PARKI 2025 YILINDA 1,3 MİLYON ARACA ULAŞMIŞ; KAMYONLARIN 2030'A KADAR %3,2 ORANINDA BÜYÜMESİ ÖNGÖRÜLÜRKEN OTOBÜS PARKININ YAKLAŞIK %1 GİBİ MUHAFAZAKÂR ORANLARDA ARTMASI BEKLENMEKTEDİR.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Model Yılına ve Tipine Göre Trafikte Kayıtlı Araç, Türkiye, 2022–2030



- 2025 yılı sonunda kamyonlar (çekici, damperli kamyon, tanker ve çöp kamyonu dahil) ve otobüsler toplamında yaklaşık 1,3 milyon araç mevcuttur
 - Otobüsler için 2025-2030 arasında %1,0 YBBO büyüme beklenmektedir.
 - Kamyonlar için 2025-2030 arasında %3,2 YBBO büyüme beklenmektedir.

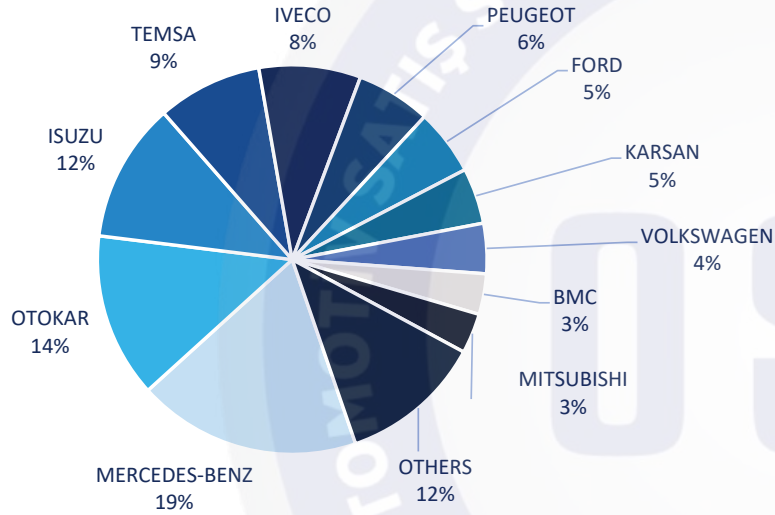
Tankerler ve çekiciler TÜİK verilerinde kamyonlar altında listelenmekte olup yarı römorklar bu çalışmanın kapsamı dışındadır.

Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), Frost & Sullivan Analizi

MARKAYA GÖRE TOPLAM TRAFİKTE KAYITLI ARAÇ

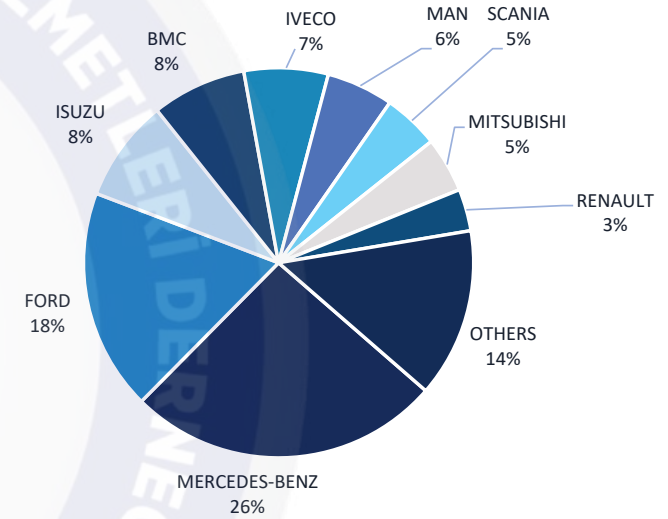
2025 YILINDA MERCEDES-BENZ, FORD, ISUZU VE OTOKAR ATA SEGMENTİNDE EN YAYGIN MARKALAR ARASINDA YER ALMAKTADIR.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Markaya Göre Trafikte Kayıtlı Otobüs Sayısı, 2025



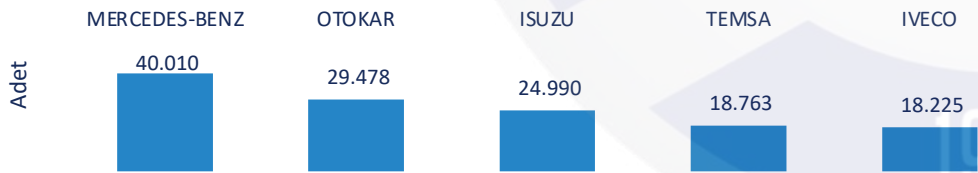
Diğerleri: Setra, Magirus

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Markaya Göre Trafikte Kayıtlı Kamyon Sayısı, 2025

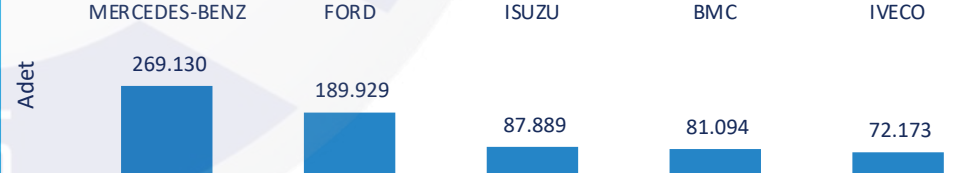


Diğerleri: DAF, Fargo, Fiat, Dodge, Hino

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Markaya Göre Trafikte Kayıtlı Otobüsler, 2025



Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Markaya Göre Trafikte Kayıtlı Kamyonlar, 2025

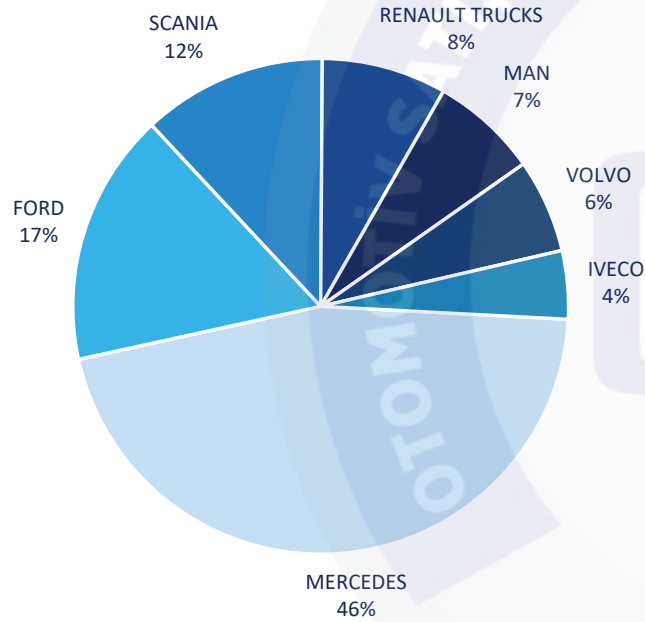


Kaynak: TUIK (Turkish Statistical Institute), TAID, Frost & Sullivan Analizi

SON 14 YILDA MARKAYA GÖRE TOPLAM TRAFİKTE KAYITLI ARAÇ

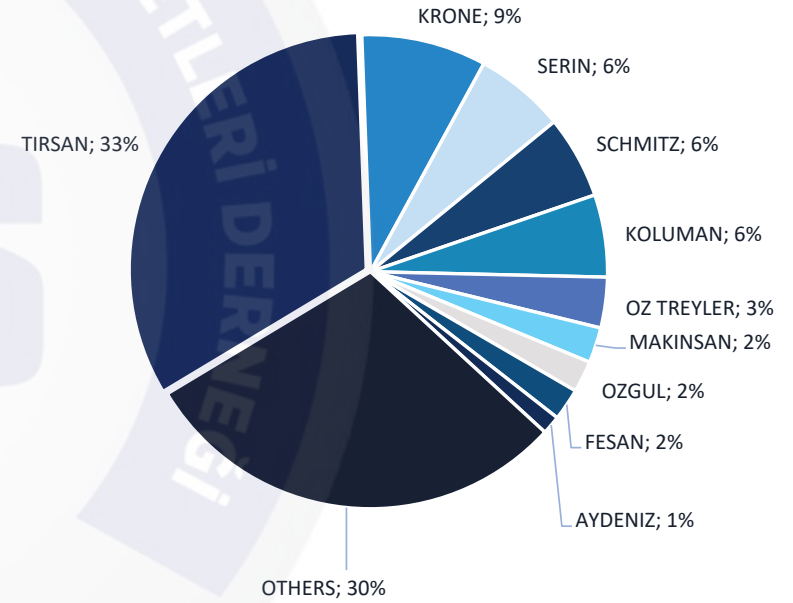
ÇEKİCİ PARKI AĞIRLIKLI OLARAK MERCEDES, FORD VE SCANIA'DAN OLUŞMAKTA; RÖMORKLAR PARKINDA İSE TIRSAN ÖNCÜ KONUMDAYKEN ONU KRONE VE SERİN İZLEMEKTEDİR.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Markaya Göre Trafikte Kayıtlı Çekici Sayısı, 2011–2025



Markaya göre trafikte kayıtlı araç sayısı, 2011 yılından itibaren TREYDER ve TAID yeni araç verileri kullanılarak hesaplanmıştır.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Markaya Göre Trafikte Kayıtlı Römork Sayısı, 2011–2025



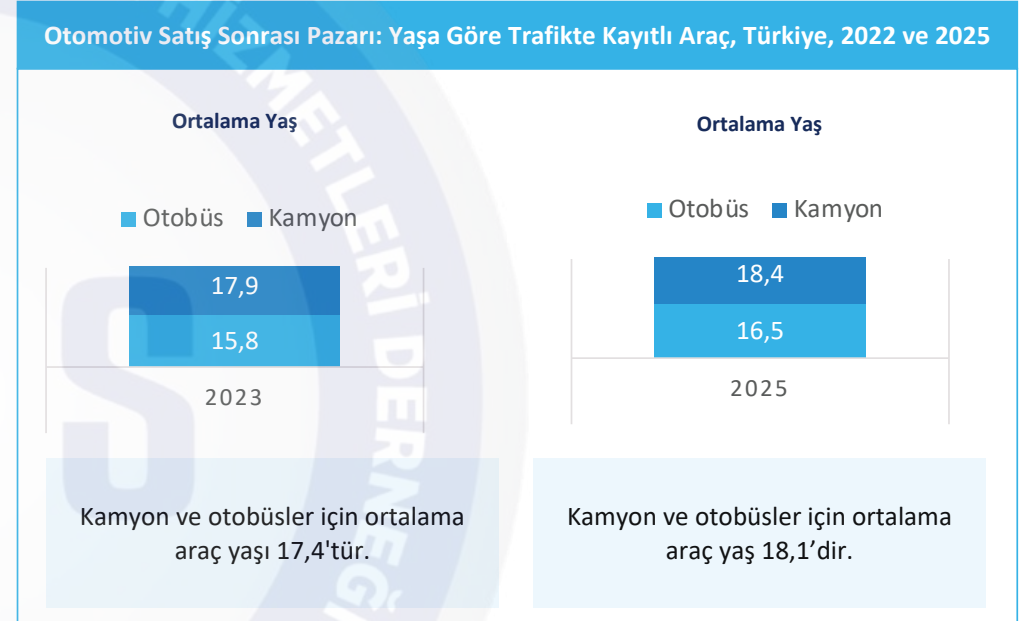
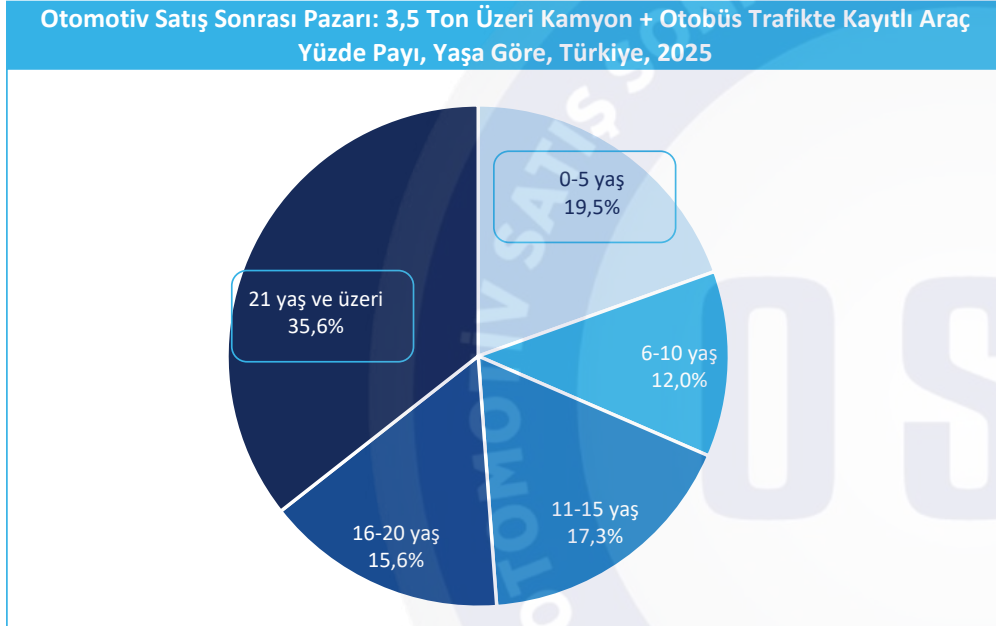
Yarı römorklar bu çalışmanın kapsamı dışındadır.

Markaya göre trafikte kayıtlı araç sayısı, 2011 yılından itibaren TAID yeni araç kayıt verileri kullanılarak hesaplanmıştır.

Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), TAID, TREDER, Frost & Sullivan Analizi

2025 YILINDA YAŞA GÖRE TOPLAM TRAFİKTE KAYITLI ARAÇ

TÜRKİYE'NİN ATA PARKI YAŞLANMAKTADIR; BU DURUM YENİ ARAÇLAR İÇİN OE SERVİSİ İLE ESKİ ARAÇLAR İÇİN BAĞIMSIZ SERVİS ARASINDAKİ SATIŞ SONRASI AYRIŞMASINI GÜÇLENDİRMEKTEDİR.



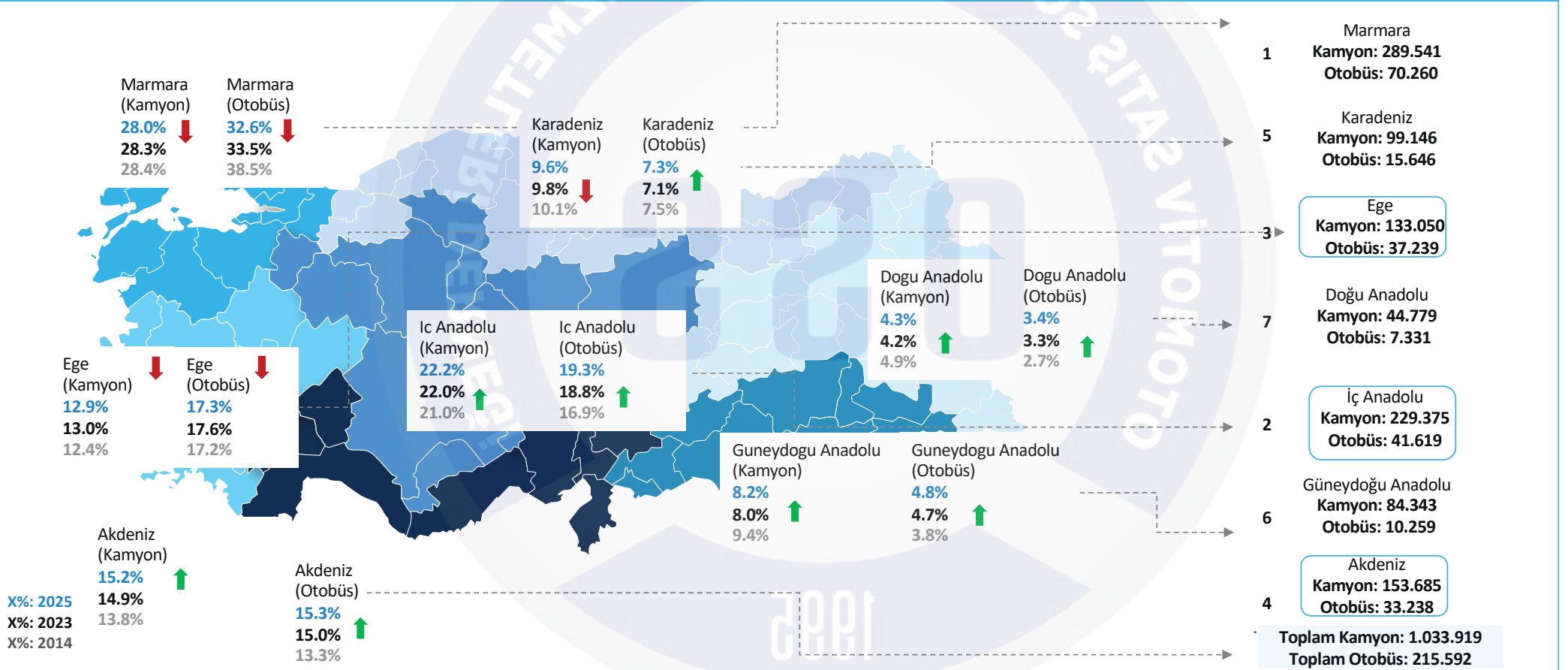
- 2025 itibarıyla 0-5 yaş arası ve 21 yaş üzeri araçlar birlikte Türkiye'nin ATA parkının %50'sinden biraz fazlasını oluşturmaktadır. Bu oran, yeni araçların OE servisine yönelme eğiliminde olduğu, bağımsız servis sağlayıcılarının hizmet verdiği araçların ise önemli ölçüde daha eski olduğu bir satış sonrası dinamiği yaratmaktadır.
- Araç fiyatlarındaki artış nedeniyle hem kamyon hem de otobüslerin ortalama yaşı 2022'ye kıyasla 2025'te yükselmiştir: 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 yükselmiştir.

Kaynak: TUIK, Frost & Sullivan Analizi

BÖLGELERE GÖRE TRAFİKTE KAYITLI ARAÇLAR

KAMYON ARAÇ PARKI YÜZDESİ AKDENİZ VE İÇ ANADOLU'DA ARTARKEN; OTOBÜSLERDE MARMARA VE KARADENİZ BÖLGELERİ HARIÇ TÜM BÖLGELERDE PAYINI BÜYÜTMÜŞTÜR.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Bölgelere Göre Trafikte Kayıtlı Araçlar, Türkiye, 2025

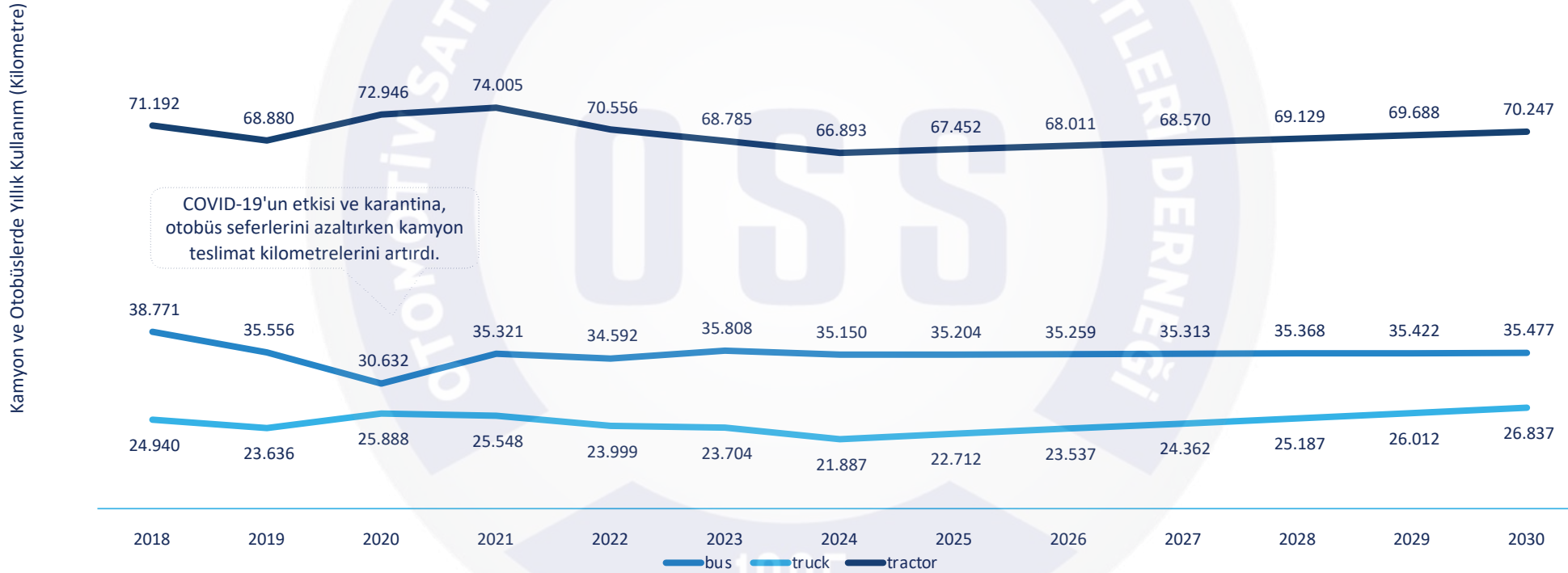


Kaynak: TUIK, Frost & Sullivan Analizi

ORTALAMA KAT EDİLEN KİLOMETRE

ÇEKİCİLER YÜK TAŞIYAN ARAÇLARIN OMURGASINI OLUŞTURMAKTA VE YILDA ORTALAMA YAKLAŞIK 70.000 KM KAT ETMEKTE; OTOBÜSLER İSE GENELLİKLE YAKLAŞIK 35.000 KM İLE ÇALIŞMAKTADIR.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Otobüs ve Kamyonlarda Ortalama Kat Edilen Kilometre, Türkiye, 2015–2030



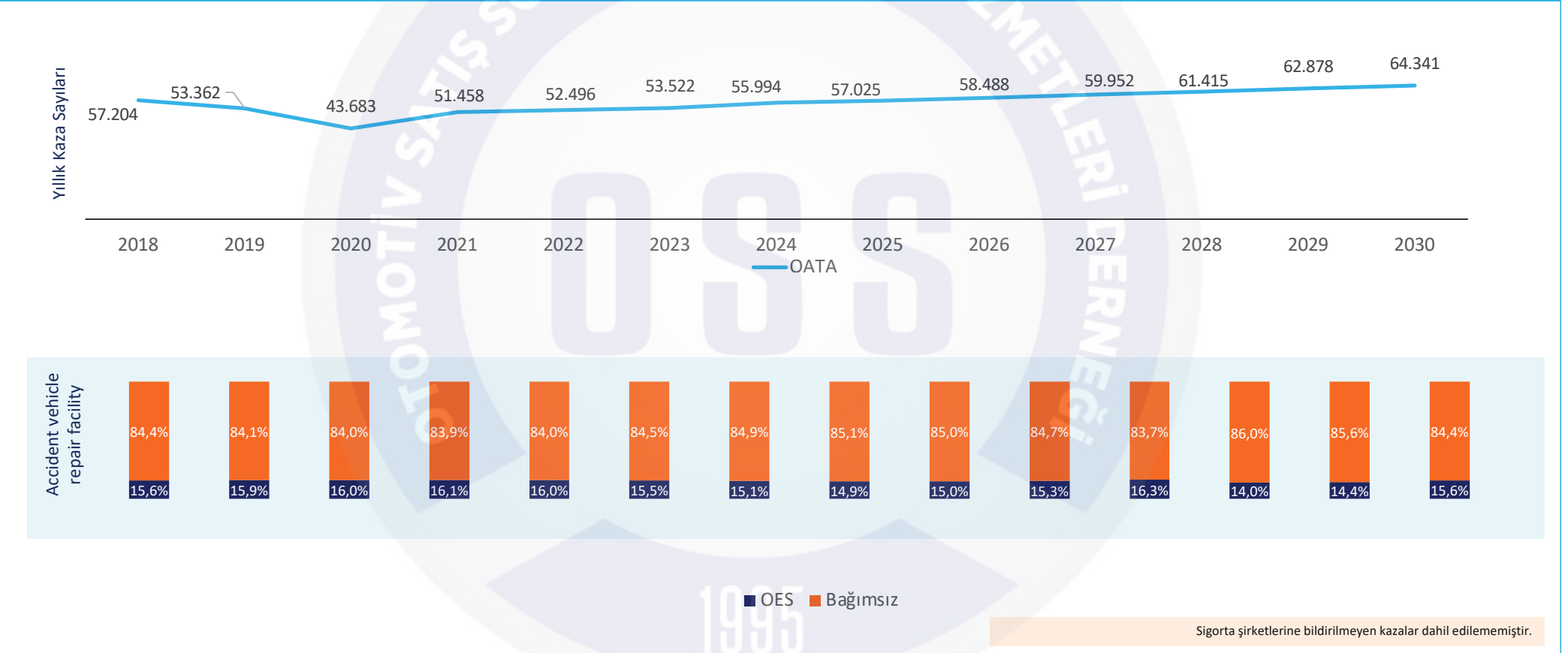
Bu rakamlar TÜİK ve Karayolları Bakanlığı'nın resmi verilerinden derlenmekte olup 2024 en güncel resmi veridir.

Kaynak: TUIK, Frost & Sullivan Analizi

YILLIK KAZA SAYILARI VE ONARIM YERİ

2025 İTİBARIYLA ATA SEGMENTİNİN TOPLAM ARAÇ PARKININ YAKLAŞIK %5'İNİ TEMSİL EDEN YAKLAŞIK 57.000 KAZADAN SORUMLU OLDUĞU TAHMİN EDİLMEKTEDİR.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Yıllık Kaza Sayıları ve Onarım Yeri, Türkiye, 2018–2030





SATIŞ SONRASI PAZAR ANALİZİ

TOPLAM TÜRK OTOMOTİV SATIŞ SONRASI PAZARI: PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ

ATA GELİRİ 2025'TE 2,7 MİLYAR DOLARA ULAŞMIŞ OLUP ARTAN PARK VE BEKLENEN FİYAT ENFLASYONLARI NEDENİYLE %4,6 BÜYÜMESİ BEKLENMEKTEDİR.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Kategoriye Göre ve Ağır Ticari Araç Geliri, Türkiye, 2023–2030

	2023 Geliri (\$ Milyon)	2025 Geliri (\$ Milyon)	2030 Geliri (\$ Milyon)	YBBO (2025–2030)
Lastikler	\$625,2	\$706,0	\$910,5	5,2%
Aküler	\$111,1	\$125,1	\$161,0	5,2%
Yağ	\$303,9	\$332,0	\$388,4	3,2%
Fren Parçaları	\$149,1	\$167,7	\$214,6	5,1%
Filtreler	\$174,5	\$191,0	\$224,7	3,3%
Çarpışma Elemanları	\$155,7	\$176,8	\$231,6	5,5%
Marş Motoru ve Alternatörler	\$63,7	\$68,3	\$76,4	2,3%
Aydınlatma	\$70,4	\$79,9	\$105,5	5,7%
Motor	\$126,8	\$140,7	\$172,6	4,2%
Şanzıman	\$82,0	\$92,7	\$118,7	5,1%
Soğutma Sistemleri	\$20,8	\$23,4	\$29,8	5,0%
Tekerlek Rulmanı	\$33,6	\$37,8	\$48,1	5,0%
Direksiyon ve Süspansiyon	\$147,5	\$167,9	\$221,0	5,7%
Şaft	\$20,8	\$23,3	\$29,5	4,8%
Diğerleri	\$296,5	\$328,4	\$405,6	4,3%
Toplam	\$2.381,6	\$2.660,8	\$3.337,7	4,6%

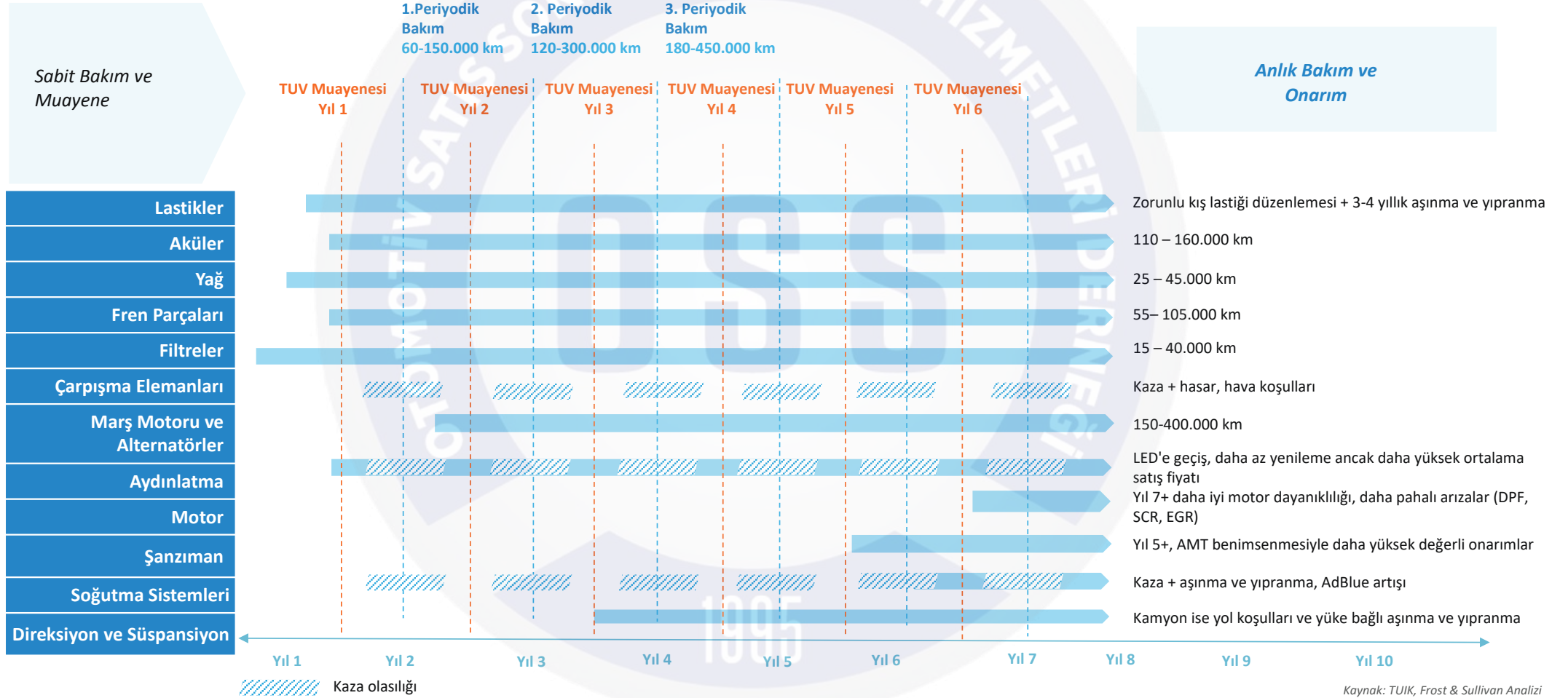
- 4,6 YBBO ile Türkiye ATA satış sonrası pazarı, 2025-2030 arasında yaklaşık 677 milyon dolar artmıştır; bu büyüme döngüsel değil yapısal nitelik taşımakta ve genişleyen araç parkı, yaşlanan filo ve gelişen parça teknolojilerine dayanmaktadır. Kamyon parkının %3,2 ve otobüs parkının %1,0 büyümesi beklenmekte; frenlerde, lastiklerde, kaza ile ilgili çarpışma elemanlarında ve şanzımanlardaki gelişen teknolojiler ile enflasyonun sebebiyle azalmaya başlayan yenileme döngüleri ve yükselen fiyatlar arasındaki bir denge gözetilmektedir. Lastikler (%26), Yağ (%12) ve Diğerleri (%12) pazara hâkimken; aydınlatma segmenti ise ADAS teknolojilerinin yaygınlaşması ve filolarda LED aydınlatma sistemlerine geçişin hızlanmasıyla pazar payını artırmaktadır.
- EA ve CNG otobüs payının 2030'a kadar %2'den yaklaşık %16'ya yükselmesiyle birlikte otobüs elektrifikasyonundan doğrudan etkilenen Marş ve Alternatörler (%3,2), Yağ (%4,2) ve Filtreler (%4,3) pazar ortalamasının altında büyüyerek içten yanmalı motorlu araçlara özgü yenileme talebini azaltmaktadır.

Bu rakamlar hem OES hem de bağımsız kanal parça gelirlerini kapsamakta olup perakende (son müşteri) fiyatlarına dayalı hesaplanmakta ve servis ücretlerini içermemektedir.

Kaynak: TUIK, Frost & Sullivan Analizi

SATIŞ SONRASI PAZARINDA YENİLEME ORANLARI

2025 TÜRK ATA SATIŞ SONRASI PAZARI, BAKIM SIKLIĞINA BAĞLI MODELİNDEN BAKIM DEĞERİ MODELİNE GEÇİŞ YAPMAKTADIR.



KULLANIM AMACINA GORE SATIŞ SONRASI TALEBİNİ BELİRLEYEN UNSURLAR

SATIŞ SONRASI PAZAR TALEBİNİ BELİRLEYEN TEMEL UNSUR ARAÇLARIN YILLIK KULLANIM SIKLIĞI OLSA DA, YAŞLANAN ARAÇ PARKI, EURO VI TEKNOLOJİLERİ VE ARAÇLARDA ARTAN TEKNOLOJİK GELİŞMİŞLİK; İNŞAAT, UZUN YOL TAŞIMACILIĞI VE OTOBÜS SEGMENTLERİNDE SATIŞ SONRASI DEĞİŞİM EĞİLİMLERİNİ YENİDEN ŞEKİLLENDİRMEKTEDİR.



İnşaat Araçları

En yüksek mekanik stres ve süspansiyon aşınması

Sık dur-kalk döngüleri

Zorlu arazi, taş ocağı ve şantiye kullanımı

Ağır yükler ve yüksek tahrik grubu yükleri

- Yaşlanan filo (>18 yıl ortalama OHTA yaşı) ağır mekanik onarım talebini artırmaktadır
- Elektrifikasyondan etkilenmeyen araç grubu

En yüksek yenileme talebi:

- Süspansiyon ve Direksiyon
- Lastikler
- Şanzıman
- Tahrik Grubu ve Akslar
- Fren Parçaları



Uzun Yol Araçları

Yüksek yıllık kilometre ve bakım yoğunluğu

Uzun mesafeli yük taşımacılığı

Yüksek yıllık kilometre

Uzun motor çalışma saatleri

- Euro VI motorlar servis aralıklarını uzatmaktadır. Telematik ile proaktif bakımı mümkün kılmaktadır.
- AMT şanzımanlar onarım maliyetlerini artırmaktadır
- DPF/SCR/AdBlue sistemleri önemli satış sonrası değeri haline gelmektedir

En yüksek yenileme talebi:

- Lastikler
- Yağ
- Filtre
- Fren Parçaları
- Soğutma Sistemleri



Otobüsler

Şehir içi kullanım koşulları, fren ve süspansiyon sistemlerinde yüksek aşınmaya neden olur.

Sık dur-kalk döngüleri

Yoğun kentsel güzergahlar

Yolcu konfor gereksinimleri

- Öncü EA adaptasyonu belediye filolarında yoğunlaşmaktadır
- Zamanla motor bağlantılı sarf malzemelere daha düşük talep
- Elektrik ve termal yönetim sistemlerinin artan önemi

En yüksek yenileme talebi:

- Fren Parçaları
- Süspansiyon ve Direksiyon
- Lastikler
- Aydınlatma
- İklimlendirme / Soğutma Sistemleri

Source: Frost & Sullivan Analizi

TÜRKİYE'DEKİ ÖNEMLİ BÜYÜK PARÇA/SİSTEM TEDARİKÇİLERİ

TÜRKİYE'NİN ATA SATIŞ SONRASI PAZARI, GÜÇLÜ YERLİ ÜRETİM KAPASİTESİ İLE KÜRESEL TEKNOLOJİ LİDERLERİNİ BİR ARAYA GETİREN VE BAŞLICA ÜRÜN GRUPLARINDA YOĞUN REKABETİN YAŞANDIĞI BİR TEDARİK EKOSİSTEMİNE SAHİPTİR.

Lastikler	Bataryalar	Yağ	Fren Parçaları	Filtreler	Marş Motoru ve Alternatörler	Aydınlatma	Tekerlek Rulmanı	Soğutma Sistemleri	Motor	Şanzıman	Süspansiyon ve Direksiyon	Şaft
Brisa	Esan	BP Castrol	Beser Balata	Asas	Bosch	Ayfar	NTN-SNR	Kale	Borgwarner	Donmez	ACV	Meritor
Continental	Inci	Opet Fuchs	Eku Fren	Fil	Lucas Elektrik	Depo	Schaeffler	Mahle	Cummins	Kacmazlar	Ditas	Tirsan
Goodyear	Mutlu	Petrol Ofisi	Eren	Hengst	Mahle	Hella	SKF	Nissens	Federal Mogul	Schaeffler	Maysan Mando	
Hankook	Varta	Shell	Ferodo	Mahle	Valeo	Osram	Timken		Garrett	Valeo	Monroe	
Petlas	Yigit	Total	Knorr-Bremse	Mann		Valeo			Mahle	ZF	Vibracoustic	
Pirelli			Textar	Racor/Parker					KS		ZF/ Sachs/ Lemforder	
Michelin			Wabco	Sampiyon								

Tedarikçiler alfabetik sırayla listelenmiştir.

Source: Frost & Sullivan Analizi



SATIŞ SONRASI SERVİS ANALİZİ

TÜRKİYE OTOMOTİV SATIŞ SONRASI SERVİSİ SEKTÖRÜ

BAĞIMSIZ GARAJLAR, TÜRKİYE'DEKİ AĞIR TİCARİ ARAÇ SATIŞ SONRASI SEKTÖRÜNÜN OMURGASINI OLUŞTURMAKTA; ÜLKENİN TİCARİ ARAÇ PARKINA ERIŞİLEBİLİR VE MALİYET AÇISINDAN ETKİN ONARIM İLE BAKIM HİZMETLERİ SUNMAKTADIR.

OE yetkili ortaklar ve franchise ağlarının yanı sıra bağımsız tarafta toplamda beş grup satış sonrası hizmet sağlayıcısı faaliyet göstermektedir. 2025 itibarıyla filo sistemlerinin dijitalleşmesi ve e-ticaret parça platformları, tüm segmentlerde satın alma davranışını yeniden şekillendirmektedir

Bağımsız Servis Ortakları	Ağır ticari araç mekanik parçaları pazarında OEM'ler (Mercedes-Benz Türk, MAN, Volvo ve DAF), Türkiye genelinde yetkili bağımsız servis ağları ile ilişkilerini sürdürmektedir. Bu servisler, garanti kapsamında orijinal veya OE eşdeğeri parçalar kullanmaktadır. OEM logolarının yetkili olmayan servisler tarafından izinsiz kullanımı yaygınlığını korumaktadır. Çok markalı servis anlaşmaları burada oldukça yaygın olup, bazı servisler aynı anda 3-4 farklı OEM ile yetkili iş ortaklığı yürütmektedir. OEM yetkili servis ağlarına katılım için TEXA ve Bosch KTS gibi dijital diagnostik sistemleri giderek daha önemli bir gereklilik haline gelmektedir.
Uzman Servisler	Uzman atölyeler, motor, şanzıman, aks ve direksiyon sistemlerinin yüksek değerli onarımı ve yeniden imalatına odaklanmaktadır. Ağırlıklı olarak Türkiye'nin neredeyse her şehrinde bulunan Oto Sanayi bölgelerinde yer alarak hem yerel hem de uzun yol operatörleri için erişilebilir kapsam sunmaktadır. OE servis ağları, uzman bileşen onarımları kendi kapsamları dışına çıktığında bu merkezlerle işbirliği yaparak araçları belirli parçalarda uzman müdahale gerektiğinde yönlendirmektedir.
Bireysel Servis Merkezleri	Ortalama ATA park yaşının 18 yılı aşmasıyla (2023'teki ~17'lerden) bağımsız garajlar fren, debriyaj, süspansiyon ve soğutma sistemi gibi aşınma ve yıpranma bakımının büyük bölümünü üstlenmektedir. Maliyet duyarlılığı birincil sebep olup işçilik ücretleri yetkili ağların %30-50 altındadır. Bağımsız garaj ağı ulusal çaplı erişilebilirliği güvence altına almakla birlikte parça kalitesi varyansı ve teknisyen beceri açığı 2025'e girerken yapısal kaygı olmayı sürdürmektedir.
Franchise Servisler	Franchise servis ağları (Bosch Servis, Castrol Servis, Mann-Filter Servis Noktası), filo operatörlerinin yeniden satış değeri ve sigorta için standartlaştırılmış servis kayıtları aramasıyla birlikte ATA alanında ivme kazanmaktadır. Bağımsız satış sonrası pazarında hâlâ küçük bir pay teşkil etmekle birlikte özellikle lojistik merkezlerinde (Gebze, Esenyurt, Hadımköy) büyümektedir. Sigorta şirketleri ATA onarım işlerini sabit işçilik anlaşmaları olan sertifikalı franchise ağlarına giderek daha fazla yönlendirmektedir.
Filo İçi Bakım ve Servis Merkezleri	Büyük lojistik operatörler (PTT Kargo, Horoz, MNG Kargo, UPS Türkiye) ve belediye otobüs filoları özel şirket içi bakım merkezleri işletmektedir. Temel hizmetler yağ/filtre değişimi, lastik yönetimi, fren servisi ve hafif karoser onarımlarını kapsamaktadır. 2025 itibarıyla filo telematik entegrasyonu (Webfleet, Geotab, yerel sağlayıcılar) proaktif bakım programlarını giderek daha fazla tetiklemekte ve planlanmayan duruş sürelerini azaltmaktadır. Büyük filolardaki MRO* işlemlerinin tahminen %30-40'ı artık dijital olarak başlatılmakta veya telematik tarafından tetiklenmektedir.

MRO*: Bakım, onarım, revizyon (İngilizce kısaltmanın karşılığı)

Source: Frost & Sullivan Analizi

TÜRÜNE GÖRE SERVİS MERKEZLERİ

TÜRKİYE'NİN ATA SATIŞ SONRASI PAZARI OLDUKÇA PARÇALI YAPISINI SÜRDÜRMEKTE; ANCAK ARTAN ARAÇ KARMAŞIKLIĞI ONARIM FAALİYETLERİNİ GİDEREK DAHA BÜYÜK VE DAHA İYİ DONANIMLI YETKİLİ VE UZMAN SERVİS AĞLARINA KAYDIRMAKTADIR.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Türe Göre Servis Merkezleri, Türkiye, 2023, 2025 ve 2030

Onarım Yeri	2023 Servis Sayısı	2025 Servis Sayısı	2030 Servis Sayısı
Araç Bayileri/ Yetkili Servisler	Yaklaşık 350	Yaklaşık 426	Yaklaşık 488
Bireysel Servis Merkezleri	Yaklaşık 4,600	Yaklaşık 4,900	Yaklaşık 5,120
Yetkili Hasar Onarım Merkezleri	Yaklaşık 860	Yaklaşık 872	Yaklaşık 908

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Hasar Onarım Tesisi Sayısı, Türkiye, 2018–2030



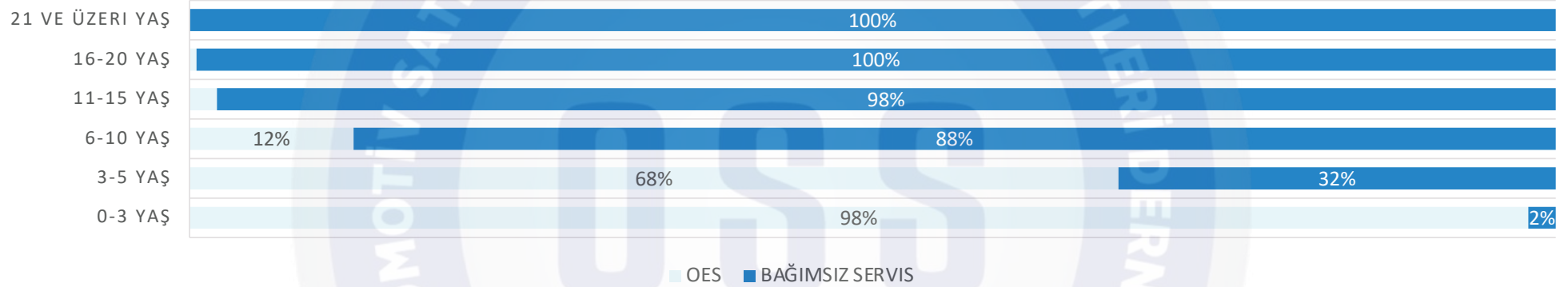
- Bağımsız atölyeler, onarım noktalarının %80'inden fazlasını oluşturarak baskın servis kanalı olmayı sürdürmekte; Türkiye'nin yaşanan ticari araç filosu ve operatörler arasındaki güçlü fiyat duyarlılığı bu durumu desteklemektedir.
- Yetkili bayi ağları, artan araç teknolojileri, dijital tanı gereksinimleri ve garanti uyumlu servis talebiyle desteklenerek genişlemeye devam etmektedir (+2,4% YBBO, 2023–2030).
- Hasar onarım tesislerinin 2023'teki 860 adetten 2030'a kadar 900'ün üzerine ılımlı biçimde büyümesi beklenmekte; bu büyümeyi artan ticari araç kaza hacimleri ve modern araç sistemleriyle bağlantılı yükselen kompleks onarım gereksinimleri desteklemektedir.
- Ağ genişlemesine karşın, yüksek değerli onarımlar, ileri güç aktarma teknolojileri ve elektronik sistemlerin onarım başına geliri artırmasıyla satış sonrası değer büyümesinin servis merkezi büyümesini geride bırakması beklenmektedir.

Source: OYDER, Frost & Sullivan Analizi

SERVİS SEKTÖRÜNÜN REKABETÇİ DEĞERLENDİRMESİ

ATA SERVİS PAZARI GİDEREK DAHA FAZLA KUTUPLAŞMAKTA: OE AĞLARI GARANTİ YILLARINDAKİ ÜSTÜNLÜĞÜNÜ KORURKEN 3-5 YAŞ ARAÇ GRUBU, OES VE BAĞIMSIZ KANALLARI ARASINDAKİ EN REKABETÇİ REKABET ALANI OLARAK ÖNE ÇIKMAKTADIR.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Araç Yaşına Göre Servis Kanalı Tercih, Türkiye, 2025



Garanti Süresi Genç Araçları Korumaya Devam Ediyor

Kamyon ve otobüs OEM'lerinin büyük çoğunluğu 2-5 yıl aralığında garanti sunmayı sürdürerek aracın erken yaşam döneminde güçlü OE servis penetrasyonunu korumaktadır.

- Artan sensörler, iletişim ile tanımlama, ADAS kalibrasyon gereksinimleri ve emisyon sistemleri garanti döneminde OES atölyesi kullanımını daha da pekiştirmektedir

Bağımsız Ağlar Garanti Sonrası Filosunu Ele Geçiriyor

Garanti kapsamı sona erdiğinde operatörler toplam işletme maliyetini daha fazla önceliklendirerek bağımsız atölyelerine hızlı geçişi desteklemektedir.

Enflasyon Servis Göçünü Hızlandırıyor

Artan işçilik maliyetleri ve satış sonrası enflasyonu OE ile bağımsız atölyeleri arasındaki maliyet farkını genişletmiştir.

- Filo operatörleri OE atölyelerini giderek mekanik onarımlar için ayırırken rutin bakım ve aşınma-yıpranma yenilemelerini bağımsız sağlayıcılara yönlendirmektedir.

Sigorta ve Kaza Onarımları Bağımsız Servis Ağlarını Tercih Ediyor

- Kaza onarımlarının büyük çoğunluğu sigorta onaylı onarım ağları aracılığıyla yönlendirilmekte; bu durum karoser, boya ve kazayla ilgili hizmetlerde yüksek bağımsız servis tercihinin güçlendirmektedir.
- Artan kaza hacimleri ve onarım için tanının dijitalleşmesi ve kalibrasyon kapasitesine sahip daha büyük çok hizmetli onarım merkezlerine fayda sağlamaktadır.

Source: Frost & Sullivan Analizi



DAĞITIM KANALI ANALİZİ

ATA SATIŞ SONRASI DAĞITIM KANALI, HAFİF ARAÇ SEGMENTİNE KİYASLA DAHA KONSOLİDE YAPIDADIR.



TÜRK SATIŞ SONRASI PAZARINDAKİ ULUSLARARASI TİCARET GRUPLARI

BEŞ ULUSLARARASI TİCARET GRUBU, GÜÇLÜ YEREL ORTAKLARLA TÜRKİYE'DEKİ AĞIR TİCARİ ARAÇ DAĞITIM AĞINI KAPSAMAKTADIR.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Uluslararası Ticaret Grupları, Türkiye, 2025

Uluslararası Ticaret Grupları (UTG)	Türkiye'deki İş Ortağı Sayısı	Türkiye'deki UTG Ortaklık Yılı	Araç Kapsamı	Üye Distribütörler (örnekler)
AD International / AD Ekol	9 hissedar & 5 üye	2017	- Hafif araçlar - Ticari araçlar	Ardic, Arici
ATR	2 hissedar	2003, 2018	- Hafif araçlar - Ticari araçlar	Martas, Rotas
Groupauto International / Grup Oto	30 İş Ortağı (5'i Orta ve Ağır Ticari)	1992	- Hafif araçlar - Ticari araçlar	Hamle, Smarttech
Nexus International & Nexus Eurosia	1 hissedar & 2 üye	2014	- Hafif araçlar - Ticari araçlar	Dinamik, Simpar
Temot / Tatcom	7 hissedar & 3 üye	2013	- Hafif araçlar - Ticari araçlar	Genel Oto, Hidirusta, Motor Asin

Uluslararası Ticaret Grupları alfabetik sırayla listelenmiştir

Source: Frost & Sullivan Analizi

TÜRKİYE SATIŞ SONRASI PAZARININ ÖNEMLİ DİSTRİBÜTÖRLERİ

LOJİSTİK MERKEZİ SAYILARINDAKİ ARTIŞ STOK VE LOJİSTİK OPERASYONLARINA YÖNELİK BÜYÜYEN BİR İHTİYACI YANSITMAKTADIR.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Distribütörler, Türkiye, 2025

Distribütör Grubu	Kuruluş Yılı	Lojistik Merkezi Sayısı 2023	Lojistik Merkezi Sayısı 2025	Uluslararası Ticaret Grupları (UTG)	TG Ortaklık Yılı	Araç Kapsamı
Ardic	1975	5	8	AD International / AD Ekol	2019	- Hafif araçlar - Ticari araçlar
Dinamik	1986	18	25	Nexus International & Nexus Eurosia	2014	- Hafif araçlar - Ticari araçlar
Genel Oto	1954	7	8	Temot / Tatcom	2013	- Hafif araçlar - Ticari araçlar
Hamle Otomotiv	1979	3	5	Groupauto International / Grup Oto	2013	- Hafif araçlar - Ticari araçlar
Hidir Usta	1978	8	8	Temot / Tatcom	2013	- Hafif araçlar - Ticari araçlar
Martas	1980	11	11	ATR	2018	- Hafif araçlar - Ticari araçlar
Motor Asin	1971	6	8	Temot / Tatcom	2013	- Hafif araçlar - Ticari araçlar
Silkar Endas	1965	6	6	Independent	Not applicable	Ticari araçlar

Distribütörler alfabetik sırayla listelenmiştir.

Source: Frost & Sullivan Analizi

DAĞITIMIN REKABETÇİ DEĞERLENDİRMESİ

TÜRKİYE'NİN ATA DAĞITIM PAZARINDAKİ REKABET ÜRÜN MEVCUDİYETİNDEN LOJİSTİK HIZINA, DİJİTAL ENTEGRASYONA VE TEKNİK UZMANLIĞA YÖNELİRKEN GENİŞLEYEN DEPO AĞLARI ARAÇ DURUŞ SÜRELERİNİ AZALTMAYA VE ULUSAL ÇAPLI PARÇA ERİŞİLEBİLİRLİĞİNİ GÜÇLENDİRMEYE DEVAM ETMEKTEDİR.

Distribütörler tüm araç sahiplik döngüsüne giderek daha fazla katılmaktadır

Araç Yaşam Döngüsü

Büyük satış sonrası distribütörleri geleneksel parça tedarikinin ötesine geçerek teknik destek, atölye ortaklıkları, eğitim, filo hizmetleri ve yetkili bayi operasyonlarına doğru genişlemektedir. Ticari araçların ortalama 18 yılı aşkın süre hizmette kalmasıyla distribütörler araç yaşam döngüsü boyunca rutin bakım, büyük onarımlar ve kaza kaynaklı yenileme talebinden değer elde etmek için konumlanmaktadır.

Ölçek ve yakınlık kritik rekabet avantajları haline gelmektedir

Genişleme

Önde gelen distribütörler depo genişletme, stok görünürlüğü ve dijital sipariş platformlarına yatırım yapmayı sürdürmektedir. Dinamik, Ardiç, Motor Aşın ve Hamle Otomotiv gibi şirketler ulusal kapsamı güçlendirmek amacıyla lojistik kapasitelerini artırmıştır. Dijital kataloglar, VIN tabanlı parça tanımlama ve B2B sipariş sistemleri giderek rekabet avantajı olmaktan çıkıp standart gereksinimler haline gelmektedir.

Araç teknolojilerindeki gelişmeler, stok yönetimi ve teknik uzmanlık gereksinimlerini artırmaktadır

Çeşitlilik

Türk ATA filosu birden fazla marka, araç yaşı ve emisyon standardında oldukça parçalı yapısını korumaktadır. Dizel araçlar hâkimiyetini sürdürürken Euro VI teknolojileri, gelişmiş frenleme sistemleri, telematik ve bağlantılı araç platformları ürün çeşitliliğini ve teknik yetkinlik gereksinimlerini artırmaktadır. Distribütörler yalnızca fiyat üzerinden değil, teknik destek, eğitim ve stok genişliği üzerinden rekabet etmektedir.

Filo dekarbonizasyonu ve AB düzenlemeleri distribütör stratejilerini şekillendirmektedir

Sürdürülebilirlik

Sürdürülebilirlik, özellikle Avrupalı müşterilere hizmet veren filolar için ticari araç değer zincirinde giderek önemli bir husus haline gelmektedir. Artan ESG raporlama gereksinimleri ve karbon azaltım girişimleri düşük emisyonlu araçlara, yeniden üretilmiş bileşenlere ve dögüsel ekonomi çözümlerine olan talebi artırmaktadır. Türk ATA parkında EA penetrasyonu önemsiz düzeyde kalmasına karşın distribütörler alternatif motorlu ticari araçlar ve ileri termal yönetim sistemleriyle ilgili gelecekteki talebe yönelik hazırlık yapmaktadır.

Source: Frost & Sullivan Analiz



OES KANALI ANALİZİ

OES KANAL TRENDLERİ

OE SERVİS AĞLARI GARANTİ KAPSAMINDAKİ SERVİS HİZMETLERİNE HÂKİMİYETİNİ SÜRDÜRÜRKEN ARTAN ARAÇ KARMAŞIKLIĞI, TANILAMA GEREKSİNİMLERİ VE BAĞLANTILI SİSTEMLER KONUMLARINI GELENEKSEL GARANTİ DÖNEMİNİN ÖTESİNDE DESTEKLEMEDİR.

Garanti Kapsamında Yetkili Servis Tercih Gücünü Korumaktadır

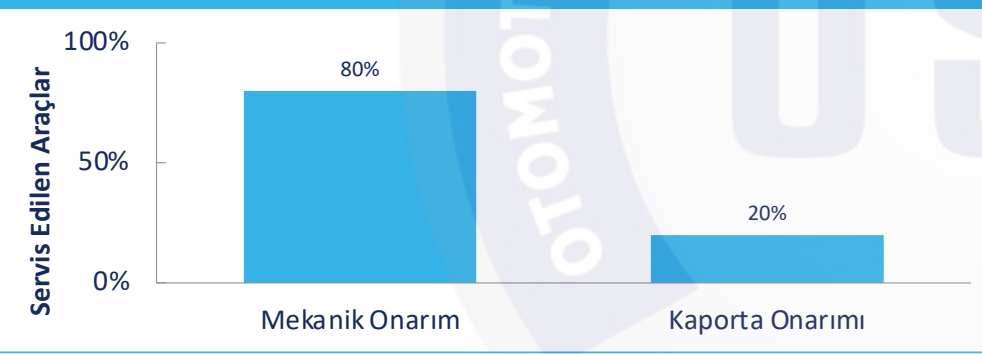
Ticari araç OEM'leri, yetkili servis ağları ve paket bakım programları aracılığıyla garanti dönemi boyunca araçların büyük çoğunluğunu elde tutmaya devam etmektedir.

- Euro VI emisyon teknolojileri, ADAS fonksiyonları, telematik ve otomatik şanzımanlar dahil gelişmiş araç sistemleri OES atölyelerinin karmaşık onarım faaliyetlerindeki rolünü güçlendirmektedir

Bağımsız Kanal Rekabeti Artmaktadır

Bağımsız ticari araç atölyeleri tanılama, teknisyen eğitimi ve OE kaliteli yedek parçalara erişim yatırımlarıyla teknik kapasitelerini geliştirmeye devam etmektedir. Filolar duruş sürelerini en aza indirmeye ve bakım maliyetlerini düşürmeye odaklanırken BAM sağlayıcıları, özellikle beş yılı aşan araçlar ve çalışma süresi değerlendirmeleri için garanti sonrası bakım ve onarım faaliyetlerinde giderek daha büyük pay almaktadır.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Kanal Türüne Göre Servise Alınan Yeni Araç Yüzdesi, Türkiye, 2025



Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Gerçekleştirilen Hizmet Türüne Göre OES Kanalında Servise Alınan Araç Yüzdesi, Türkiye, 2025



OES Tarafından Genellikle Yürütülen Hizmetler

- Motor ve güç aktarma onarımları
- Euro VI emisyon sistemleri (DPF, SCR, AdBlue)
- Otomatik şanzıman servisi
- Elektronik tanılama ve yazılım güncellemeleri
- Garanti kapsamındaki bakım
- ADAS kalibrasyonu ve güvenlik sistemleri

OES'in Temel Zorlukları

- Araç karmaşıklığının artması
- Yazılım tabanlı sistemlerin yaygınlaşması
- Otomatikleştirilmiş şanzımanların yaygınlaşması
- Çinli OEM'lerin yetkili bayilerinin giriş yapma ihtimali
- Filoların operasyonel süreklilik ve garanti uyumluluğuna yönelik artan talebi

- Artan işçilik ve servis maliyetleri
- Genişleyen BAM teknik kapasiteleri
- Yaslanan araç (18.1 ortalama yaş)
- Alternatif yedek parça tedarik kanallarının kullanımının artması

Source: Frost & Sullivan Analizi

YENİ ARAÇLARIN GARANTİLERİ (OEM'LERDEN)

OEM'LER, ARAÇ SATIŞININ ÖTESİNDE SATIŞ SONRASI HİZMETLERİYLE GİDEREK DAHA FAZLA REKABET ETMEKTEDİR. GENİŞLEYEN SERVİS AĞLARI, UZATILMIŞ GARANTİ SEÇENEKLERİ, YOL YARDIMI VE OPERASYONEL SÜREKLİLİĞİ DESTEKLEYEN HİZMETLER REKABETTE BELİRLEYİCİ UNSURLAR HALİNE GELMEKTEDİR.

Şirket	Bölgesel Yetkili Bayi ve Servis Zinciri Örnekleri	Bayi Sayısı 2025	Servis Sayısı 2025	Mobil Servis	Üretici Garanti Teklifi
Mercedes	Birollar, Koluman, Mengerler	30	48	✓	1 yıl, sınırsız km. İlk 2 yıl içinde tüm bakım ve karoser işlemleri yetkili MB servislerinde gerçekleştirilirse 3 yıla uzatılabilir.
Ford	Atamar, Büyükkarcı, Çetaş, Otokoç	24	24	✓	2 yıl, sınırsız km. Garantiyi bir yıl uzatma seçeneği
Scania	Doğuş Otomotiv, Tırsan, UCR Otomotiv	15	19	X	1 yıl. İsteğe bağlı paketler (Professional, Professional Extra, Premium, Premium Extra) genişletilmiş motor, şanzıman ve şasi onarım güvencesi sunmaktadır.
Renault Trucks	Koçaslanlar, Özmutlubaş, Silahtaroglu	19	19	X	2 yıl, sınırsız km. 16 dilde 7/24 yol yardım ağı.
MAN	Lokman Koçaslan, Mapar, Meçikoğulları	16	34	X	1 yıl, sınırsız km. Şasi parçaları (motor, tahrikli akslar) MAN tanımlaması kapsamında 2 yıl sınırsız km garantiye sahiptir.
Iveco	Genpar, Kılıçlar, Öz Gözde	46	54	X	2 yıl / 200.000 km.
Mitsubishi	İnalılar, Musluoğlu, Şeref Oto, Tekbaş	55	55	X	5 yıl/100.000 km veya 2 yıl/sınırsız km. 12 yıl paslanma garantisi
Otokar	Acamar, Fırat Oto, Somaylar	34	72	X	.2 yıl, sınırsız km
Isuzu	Asal, Çetaş, Öztopraklar	35	35	X	2 yıl, sınırsız km. D-Max: 5 yıl/100.000 km garantisi.
Temsa	Askar, Atasır, Girginler	52	52	X	2 yıl, sınırsız km; uzatılmış garanti paketleri mevcut.

Source: SERBIS, Frost & Sullivan Analizi

OEM GARANTİ KOŞULLARI

SATIŞ SONRASI PAZARI BÜYÜK ÖLÇÜDE GELENEKSEL ÜRETİCİ GARANTİLERİ VE GENİŞLEYEN UZATILMIŞ GÜÇ AKTARMA KAPSAMI PROGRAMLARI İLE ŞEKİLLENDİRİLMEME DEVAM EDERKEN EA İLE İLGİLİ GARANTİ ETKİLERİ HALEN MİNİMAL DÜZEYDE KALMAKTADIR.

Garanti Türü	Kapsam	Satış Sonrası Pazarına Etkisi
Üretici Garantisi	• Parçalar ve işçilik dahil malzeme, imalat ve işçilik kusurlarını kapsar. • Genellikle 1-2 yıl; kamyon ve otobüsler için çoğunlukla sınırsız kilometre. • Birçok OEM motor, şanzıman ve şasileri kapsayan uzatılmış garanti paketleri sunmaktadır.	• Yetkili servis ağları, garanti dönemi boyunca bakım ve onarım faaliyetlerinin büyük çoğunluğunu elinde tutmaktadır. • Euro VI emisyon sistemleri, telematik ve otomatik şanzımanlar dahil artan araç karmaşıklığı OES atölyesi kullanımını pekiştirmektedir. • Uzatılmış garanti programları, müşterileri yetkili servislerde tutma için önemli bir araç haline gelmektedir.
Boya Garantisi	• İmalat veya uygulama sorunlarından kaynaklanan soyulma, kabarcık, çatlama ve aşırı solar gibi boya kusurlarını kapsar. • Genellikle 2 yıl, sınırsız kilometre.	• Boya ve kozmetik onarımlar yaygın yedek parça hizmetleri olmayı sürdürmekte ancak hasar kaza kaynaklı olduğunda büyük ölçüde garanti kapsamı dışında kalmaktadır. • Bağımsız kaporta atölyeleri, sigorta ağları aracılığıyla kazayla ilgili boya işlerinin büyük bölümünü elde etmeye devam etmektedir.
Paslanma Garantisi	• İmalat veya malzeme kusurlarından kaynaklanan korozyona bağlı paslanma hasarlarını kapsar. • OEM ve araç tipine göre genellikle 5-12 yıl.	• Uzun garanti süreleri pasa bağlı genç yaş araçlarda onarım talebini azaltmaktadır. • Yedek parça sağlayıcıları yaşlanan filolar için önleyici korozyon bakımları, alt şasi koruması ve yenileme hizmetlerine odaklanmaktadır.
Uzatılmış Güç Aktarma / Şasi Garantisi	• Standart garanti süresi ötesinde motor, şanzıman, tahrik grubu sistemleri ve akslar gibi ana bileşenleri kapsayan isteğe bağlı programları kapsar. • Giderek artan şekilde kamyon üreticileri tarafından sunulmaktadır.	• Yüksek değerli onarımların bağımsız kanalına geçişini geciktirmektedir. • Özellikle büyük filo müşterileri için yetkili servis kullanımını üretici garantisi olan 1-2 yıllık garanti penceresinin ötesine desteklemektedir.

Source: Frost & Sullivan Analiz

SATIŞ SONRASI PAZARINDA GARANTİLER (DEVAMI)

UZATILMIŞ GARANTİ PROGRAMLARI, OEM'LER İÇİN MÜŞTERİ TUTMA ARACI OLARAK GİDEREK DAHA ÖNEMLİ HALE GELMEKTE; REKABETİ ARAÇ SATIŞINDAN UZUN VADELİ SERVİS, ÇALIŞMA SÜRESİ VE BAKIM SÖZLEŞMELERİNE GENİŞLETMEKTEDİR.

Garanti Türü	Kapsam	Satış Sonrası Pazarına Etkisi
Uzatılmış Servis / Güç Aktarma Garantisi	• Standart üretici garantisinin ötesinde ek kapsam; Farklı OEM'ler için genellikle 1-6 yıl aralığında. • Çoğunlukla motor, şanzıman, tahrik grubu sistemleri ve şasi bileşenleri gibi yüksek değerli bileşenlere odaklanır. • Örnekler arasında 72 aya veya 1 milyon km'ye kadar uzanan MAN programları ve Scania'nın Professional/Premium paketleri yer almaktadır.	• OEM tutumunu başlangıçtaki garanti döneminin ötesine artırır ve yüksek değerli onarımların bağımsız kanallara geçişlerini geciktirir. • Öngörülebilir bakım maliyetleri ve daha düşük araç duruş süreleri arayan büyük filolar için özellikle caziptir. • Garanti kapsamının sona ermesinin ardından araçların bağımsız servislere yönelmesiyle, satış sonrası pazar için ertelenmiş bir fırsat oluşturmaktadır.
Standart Üretici Garantisi	• Genellikle 1-2 yıl; ticari araçlar için çoğunlukla sınırsız kilometre. • Parçalar ve işçilik dahil malzeme, imalat ve işçilik kusurlarını kapsar.	• OEM'lerin satış sonrası müşteri bağlılığı stratejilerinin temelini oluşturmaktadır. • Garanti süresi boyunca bakım ve onarım işlemlerinin büyük bölümü yetkili servis ağları tarafından gerçekleştirilmektedir. • Garanti süresi sona erdikten sonra işletmeciler, işletme maliyetlerini düşürmek amacıyla periyodik bakım ve aşınma kaynaklı onarımlar için giderek daha fazla bağımsız satış sonrası pazar (IAM) sağlayıcılarını tercih etmektedir. • 3-5 yaş aralığındaki araçlar, OES ve IAM kanalları arasındaki rekabetin en yoğun yaşandığı dönem olan segmenti kapsar.

Source: Frost & Sullivan Analizi



İLGİLİ MEVZUATLARIN ETKİSİ

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI PAZARI—TEMEL MEVZUATLAR, 2025 (1/2)

TÜRKİYE'NİN ATA REGULASYON ÇERÇEVESİ, ZORUNLU MUAYENELER, KIŞ LASTİĞİ GEREKSİNİMLERİ, SİGORTA YÜKÜMLÜLÜKLERİ VE GÜVENLİK DÜZENLEMELERİ ARACILIĞIYLA YİNELENEN SATIŞ SONRASI TALEBİNİ DESTEKLEMeye DEVAM ETMEKTEDİR

Yasal Konu	Genel Bakış	Satış Sonrasına Etkisi
Kış Lastiği Zorunluluğu	Kış lastikleri, 1 Aralık ile 1 Nisan tarihleri arasında 15 Kasım – 15 Nisan olarak resmi olarak yenilenerek, şehirlerarası yollarda yolcu ve yük taşıyan araçlar için zorunlu olmayı sürdürmektedir.	- Ticari araç lastikleri, balans ve ilgili lastik servisleri için öngörülebilir mevsimsel talep oluşturmaktadır. - Ülke genelinde, özellikle soğuk iklim bölgelerinde faaliyet gösteren filolarda lastik yenileme talebini desteklemektedir.
Periyodik Araç Muayenesi	- Kamyonlar, otobüsler ve diğer ağır ticari araçlar için yıllık muayene zorunlu olmayı sürdürmektedir. - Araçlar muayeneyi geçmek için trafik güvenliği, emisyon ve güvenlik gereksinimlerini karşılamalıdır.	- Muayene öncesi proaktif bakım faaliyetlerini desteklemektedir. - Fren, aydınlatma, direksiyon, süspansiyon, lastik ve emisyonla ilgili onarımlarda yinelenen talebi desteklemektedir.
Motorlu Taşıt Sigortası	- Karayolları Trafik Kanunu No. 2918 kapsamında zorunlu trafik sigortası zorunluluğu devam etmektedir. - Ticari filolar, zorunlu sigortayı sıklıkla kapsamlı kasko ve filo sigorta programlarıyla tamamlamaktadır.	- Çarpışma onarımı, karoser parçaları, boya ve sigorta onaylı onarım hizmetlerine olan talebi sürdürmektedir. - Artan kaza hacimleri, çarpışmayla ilgili satış sonrası harcamalarını desteklemeye devam etmektedir.
Takograf ve Sürücü İzleme Sistemleri	- Yolcu ve yük taşımacılığında kullanılan ticari araçların onaylı takograf sistemleri kullanması ve operasyonel kayıtları tutması zorunludur. - Dijital takograflar, filo operasyonlarında giderek yaygınlaşmaktadır.	Elektronik sistemlerin bakımı, kalibrasyon hizmetleri ve telematik ile ilgili yedek parça faaliyetlerine yönelik talebi desteklemektedir.
Hız Limiti ve Güvenlik Ekipmanı Düzenlemeleri	- Hız sınırlayıcılar, N2/N3 sınıfı kamyonlar ile M2/M3 sınıfı otobüslerde zorunlu olmaya devam etmektedir. - Mevzuat ayrıca arka alt koruma sistemi (rear underrun protection), ECE uyumlu işaretlemeler, yangın söndürücüler ve diğer zorunlu güvenlik ekipmanlarını da kapsamaktadır.	- Güvenlikle ilgili bileşenler ve muayene gerektiren onarımlar için yinelenen yenileme talebi oluşturmaktadır. - Artan elektronik güvenlik içeriği, yenileme olaylarının değerini yükseltmektedir.
Emisyonlar ve Euro VI Uyumu	- Yeni ticari araç tescillerinde Euro VI emisyon standardı hâkimiyetini sürdürmektedir. - Araçlar, emisyon gerekliliklerini karşılamak için SCR, DPF ve AdBlue sistemlerinden yararlanmaktadır.	- Emisyon kontrol bileşenleri, sensörler, DPF temizliği, SCR sistemleri ve AdBlue ile ilgili bakım için büyüyen bir satış sonrası pazarı yaratmaktadır. - Onarımların komplikasyonu ortalama onarım değerini artırmaktadır.

Source: Frost & Sullivan Analiz

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI PAZARI—TEMEL MEVZUATLAR, 2025 (2/2)

ÇEVRESEL DÜZENLEMELER, ELEKTRİFİKASYONDAN DAHA GÜÇLÜ BİR SATIŞ SONRASI PAZAR DİNAMIĞI OLUŞTURMAKTADIR. ATA PARKINDA ELEKTRİKLİ ARAÇ PENETRASYONU HENÜZ SINIRLI OLSA DA, EURO VI EMİSYON SİSTEMLERİ DAHA İLERİ TEKNOLOJİLİ SİSTEMLERİN KULLANIMINI YAYGINLAŞTIRMAKTA VE DİAGNOSTİK GEREKSİNİMLERİNİ ARTIRMAKTADIR.

Yasal Konu	Genel Bakış	Satış Sonrasına Etkisi
Egzoz Emisyon Muayenesi	- Kamyon ve otobüsler, ilk yılın ardından ve sonrasında her yıl periyodik egzoz emisyon muayenesine tabidir. - Araçların trafiğe çıkmaya devam edebilmesi için yürürlükteki emisyon limitlerini karşılaması gerekmektedir.	- Emisyon sistemlerine yönelik bakım ve onarım talebini desteklemektedir. - Sensörler, enjektörler, EGR bileşenleri, DPF sistemleri ile SCR/AdBlue parçalarının yenilenmesini artırmaktadır. - Diagnostik ve emisyon test ekipmanlarına olan ihtiyacı artırmaktadır.
Euro VI Uyumu ve Euro VII'ye Geçiş	- Euro VI, Türkiye'de ticari araçlarda geçerli emisyon standardı olmaya devam etmektedir. - Türkiye'nin, Euro VII düzenlemeleri ve AB'nin ağır ticari araçlara yönelik CO₂ hedefleriyle kademeli olarak uyum sağlaması beklenmektedir. - Gelecekte daha sıkı emisyon limitleri ile fren ve lastik kaynaklı partikül emisyonlarına yönelik düzenlemeler öngörülmektedir.	- DPF, SCR, AdBlue sistemleri ve ilgili sensörlere yönelik talebi artırmaktadır. - Daha gelişmiş emisyon sistemleri nedeniyle diagnostik ve teknik servis gereksinimlerini artırmaktadır. - Yazılım güncellemeleri ve emisyon sistemlerine yönelik uzman servis hizmetlerinin büyümesini desteklemektedir.
Karbon Azaltımı ve Filo Emisyon Politikaları	- Türkiye'nin 2053 net sıfır emisyon hedefi ve planlanan Emisyon Ticaret Sistemi (ETS), filo işletmecileri üzerindeki emisyon azaltma baskısını artıracaktır. - AB müşterilerine hizmet veren filolar için sürdürülebilirlik ve karbon raporlama gereklilikleri giderek önem kazanmaktadır.	- Yakıt verimliliği teknolojileri, alternatif yakıtlar ve elektrikli ticari araçların kullanımını teşvik etmektedir. - Batarya servisleri, termal yönetim sistemleri ve yeniden üretim (remanufacturing) faaliyetleri için yeni fırsatlar oluşturmaktadır. - Araç izleme ve filo optimizasyon çözümlerine olan talebi artırmaktadır.
Azami Yük ve Ağırlık Düzenlemeleri	- Ticari araçlar azami yüklü ağırlık ve dingil yükü sınırlarına tabidir. - Uyum; kantarlar, yol kenarı denetimleri ve mobil kontroller aracılığıyla sağlanmaktadır.	- Aşırı yükleme; lastik, fren, süspansiyon ve aktarma organlarında aşınmayı hızlandırmaktadır. - Önleyici bakım uygulamalarını ve kritik güvenlik parçalarının zamanında değiştirilmesini teşvik etmektedir. - Özellikle uzun yol ve inşaat filolarında yüksek aşınan ürün gruplarına yönelik düzenli talebi desteklemektedir.

Source: Frost & Sullivan Analizi



SONUÇLAR

TEMEL SONUÇLAR

TEMEL SONUÇLAR

YAŞLANAN ARAÇ PARKININ ETKİSİ, ELEKTRİFİKASYONDAN DAHA FAZLA

- Türkiye MHCv satış sonrası pazarı, elektrifikasyondan ziyade yaşlanan araç parkı tarafından şekillenmeye devam etmektedir.
- Ortalama araç yaşı 18,1 yıla yükselirken, elektrikli araçların araç parkındaki payı %0,02'nin altında kalmaktadır. Bu durum, 2030 yılına kadar geleneksel bakım ve onarım kategorilerine yönelik talebin güçlü şekilde devam edeceğini göstermektedir.

PAZARIN CİROSU, ARAÇ PARKINDAN DAHA HIZLI BÜYÜYOR

- Satış sonrası pazarındaki büyüme, araç sayısından çok bakım ve onarım süreçlerinde artan teknolojik gelişmişlikten kaynaklanmaktadır.
- MHCv araç parkının yaklaşık %3,2 CAGR ile büyümesi beklenirken, Euro VI emisyon sistemleri, gelişmiş elektronikler, otomatikleştirilmiş şanzımanlar ve enflasyon kaynaklı fiyat artışlarının etkisiyle satış sonrası pazar gelirlerinin %5,8 CAGR ile büyümesi öngörülmektedir.

REKABETİN ODAĞI ARTIK OPERASYONEL SÜREKLİLİK

- Rekabet, ürün bulunabilirliğinden çok araçların kesintisiz çalışmasını sağlamaya odaklanmaktadır.
- OEM'ler, distribütörler ve servis sağlayıcılar; filo işletmecilerinin araç erişilebilirliği ve toplam sahip olma maliyetine verdiği önemin artmasıyla birlikte lojistik ağlarını, servis kapsama alanlarını, mobil servis hizmetlerini ve uzatılmış garanti programlarını geliştirmektedir.

PAZAR, UZMANLAŞMA ETRAFINDA ŞEKİLLENİYOR

- Pazar, giderek OES odaklı karmaşık onarımlar ile IAM odaklı garanti sonrası bakım hizmetleri arasında ayrıışmaktadır.
- Yetkili servis ağları; diagnostik, yazılım tabanlı sistemler ve emisyon teknolojilerindeki konumunu güçlendirirken, bağımsız servisler yaşlanan araç parkında rutin bakım ve mekanik onarım alanındaki liderliğini sürdürmektedir.

Source: Frost & Sullivan Analizi

DESTEKLEYENLER



F R O S T & S U L L I V A N

TEŞEKKÜR EDERİZ

The Growth Pipeline™ Company
Powering clients to a future shaped by growth