

AFTERMARKET

panorama



ALİ ÖZÇETE

Satış Sonrasında Yeni Dönem:
Veri, Temsil ve Dönüşüm

AYTUĞ SAKALLIOĞLU

Dünden Bugüne
OSS Derneği

EMİRHAN SİLAHTAROĞLU

Türkiye ve FIGIEFA Gündeminde
"Made in EU"

ve daha fazlası...

31 YILDIR
BİRLİKTE
GÜÇLÜYÜZ



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.



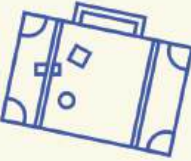
HİZMETLERİMİZ

(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. Yeniol 1 Sk. No: 8 Kat:8, 34380 Şişli-İstanbul



Satış Sonrasında Yeni Dönem: Veri, Temsil ve Dönüşüm

Otomotiv satış sonrası sektörü, Türkiye ekonomisinin sürdürülebilirliği, istihdamı ve rekabet gücü açısından stratejik bir ekosistemdir. Bu ekosistemin sağlıklı gelişimi; veriye dayalı karar alma, güçlü temsiliyet ve ortak akılla şekillenen politikalarla mümkündür.

OSS Derneği olarak, önceki dönemlerde oluşturulan bilinirlik zeminini devralarak, son üç yıllık dönemde odağımızı derneğimizi sektörel otorite konumuna taşımaya ve uluslararası alanda etkin bir temsil gücü oluşturmaya yönelttik.

Görevimizin ilk iki yılında attığımız en önemli adımlardan biri, Türkiye otomotiv satış sonrası pazarının büyüklüğünü, kırımlarını, güçlü ve gelişime açık yönlerini ortaya koyan kapsamlı sektörel araştırmayı hayata geçirmek olmuştur. Frost & Sullivan iş birliğiyle gerçekleştirilen bu çalışma, ülkemizde satış sonrası sektörüne yönelik yapılan ilk bütüncül pazar analizi niteliğindedir. Bu araştırma, tek seferlik bir çalışma değil; sektörümüzün dönüşümünü veriyle izleyen sürekli bir referans seti olarak mikro kırımlarla geliştirilmeye devam edecektir. 2025 yılı verilerini içeren yeni fazı 2026 Haziran ayında tamamlanacaktır.

Son iki yıllık dönemde ise uluslararası görünürlüğümüzü artırmak ve ülkemiz satış sonrası sektörünün küresel platformlarda temsiliyetini güçlendirmek önceliğimiz olmuştur. Bu kapsamda OSS Derneği, Paris Equip Auto Fuarı'na Türkiye milli katılımını ilk kez organize ederek sektörümüz adına önemli bir eşiği aşmıştır. 2027 hedeflerimiz doğrultusunda farklı ülkelerde düzenlenen uluslararası fuarlarda da ülke temsiliyetini artırmaya yönelik çalışmalarımız sürecektir.

Avrupa satış sonrası sektörünün çatı federasyonu FIGIEFA nezdinde yürüttüğümüz temaslarda da bu dönemin önemli kazanımları arasında yer almaktadır. "Made in EU" yaklaşımı kapsamında Türkiye satış sonrası sanayisinin konumu ve etkileşimi konusunda FIGIEFA'nın gündem oluşturma sürecine katkı sağlamış bulunuyoruz. Bu başlıktaki değerlendirmeler, FIGIEFA Yönetim Kurulu Üyesi ve Derneğimiz Genel Sekreteri Sayın Emirhan Silahtaroglu'nun kaleminden dergimizde yer almaktadır.

OSS Derneğinin sektörel gelişime katkısı yalnızca temsil faaliyetleriyle sınırlı değildir. Çalışma gruplarımız aracılığıyla sektörün öncelikli alanlarında somut projeler üretmeye devam ediyoruz.

Kadın istihdamını güçlendirmeye yönelik İş'te Balans çalışma grubumuzun faaliyetleri Sayın Beylem Leblebici Birsan tarafından ele alınırken; yasal düzenlemeler çalışma grubumuz çatısı altında Sayın Bumin Kaan Köktürk, 2026 yılında yürürlüğe giren ithalat mevzuatına ilişkin sektörel değerlendirmelerini paylaşmaktadır.

Tüm bu çalışmalar, satış sonrası sektörünün dönüşümünde insan kaynağı, veri, uluslararası entegrasyon ve düzenleyici çerçevenin birlikte ele alınması gerektiği anlayışının ürünüdür. Bugün geldiğimiz noktada sektörümüzde dönüşümün yönünü belirleyen dinamiklerin değiştiğine inanıyorum. Artık sektörde çekicinin sesi değil, topuğun sesi daha güçlü duyulmaktadır.

OSS Derneği olarak amacımız; ülkemiz satış sonrası ekosisteminin rekabet gücünü artıran, uluslararası alanda saygın, veriye dayalı ve kapsayıcı bir sektörel yapı oluşturmaktır. Bu yolculukta katkı sunan tüm üyelerimize, paydaşlarımıza ve çalışma gruplarımıza teşekkür ediyorum.

Saygılarımla...



Ali Özçete

OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

İÇİNDEKİLER

01



**ALİ
ÖZÇETE**

OSS Derneği Yönetim
Kurulu Başkanı

07



**AYTUĞ
SAKALLIOĞLU**

OSS Eski Başkanı

**EMİRHAN
SİLAHTAROĞLU**

FIGIEFA & OSS
Yönetim Kurulu Üyesi

08



**BEYLEM
LEBLEBİCİ BİRSEN**

OSS ve Kagider
Yönetim Kurulu Üyesi

10



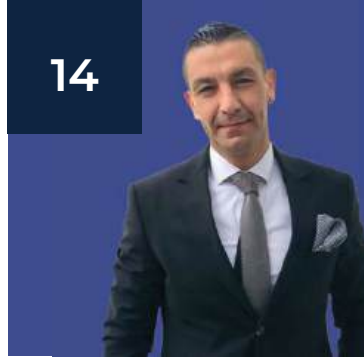
12



**BUMİN KAAN
KÖKTÜRK**

OSS Yasal Düzenlemeler
Çalışma Grubu Üyesi &
PWC Kıdemli Konu Uzmanı

14



**ERKİN
ŞAHİNÖZ**

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

**ARDA
ARSLAN**

Bosch Mobilite Satış Sonrası
Çözümler Bölge Direktörü
Türkiye & Ortadoğu

52



**FİRUZAN
İŞCAN**

HDI Sigorta
Genel Müdürü

54



ANDY HAMILTON

LKQ Europe Başkan ve
İcra Genel Müdürü



56



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 Silahtaroglu
- 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: Kartaltepe Mah. İncirli Cad. Kıbrıs Sok. No:9/1
Bakırköy / İstanbul / Türkiye

Telefon: 90 (212) 238 8 555

E-posta: info@yedekparcadergisi.com

Web: www.yedekparcadergisi.com

Yayın Tarihi : Nisan 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.

57

ONUR ÖZYAPICI

MANN+HUMMEL Otomotiv
Yenileme Pazarı Başkan Yardımcısı
(Hindistan, Orta Doğu, Afrika ve
Türkiye)



EMRE ÖZPEYNİRCİ

Gazeteci ve
Sektör Analisti



58

60

MICHAEL JOHANNES

Messe Frankfurt Mobilite ve
Lojistik Başkan Yardımcısı ve
Automechanika Marka Yöneticisi

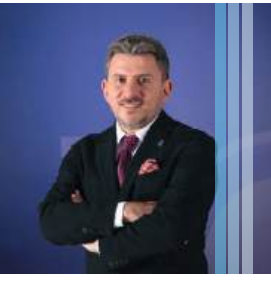


ÖZARSLAN A. TANGÜN

Enterprise Türkiye
CEO'su



62



Yönetim
Kurulu Başkanı

Ali ÖZÇETE

Özçete
Otomotiv A.Ş.



Yönetim
Kurulu Başkan
Yardımcısı

Cemal ÇOBANOĞLU

Mann-Hummel
Filtre San. Ltd. Şti.



Yönetim
Kurulu Üyesi,
Genel Sekreter

**Emirhan
SİLAHTAROĞLU**

Silkar Endaş Endüstriyel Güç
Aktarım ve Otomotiv A.Ş.



Yönetim
Kurulu Üyesi,
Sayman

**Mehmet Fatih
ODABAŞILAR**

Altay Taşıt ve Otomotiv
Yedek Parça San. Tic. A.Ş.



Yönetim
Kurulu Üyesi

**Beylem LEBLEBİCİ
BİRSEN**

Lepar
Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti.



Yönetim
Kurulu Üyesi

Halit BAŞBUĞ

Başbuğ Oto Yedek Parça
San.İth.lhr. ve Tic. A.Ş.



Yönetim
Kurulu Üyesi

Hıdır Emre ŞAHİN

Hıdırusta
Otomotiv A.Ş.



Yönetim
Kurulu Üyesi

Mehmet KARAKOÇ

Bakırcı Otomotiv
Sanayi ve Tic.A.Ş



Yönetim
Kurulu Üyesi

Mustafa TÜLÜMEN

Ada Group - Dinamik
Otomotiv Gıda Tekstil San.
ve Tic.Ltd.Şti.



Yönetim
Kurulu Üyesi

Müjdat ARAS

Organo Otomotiv
Sanayi ve Tic. A.Ş.



Yönetim
Kurulu Üyesi

Selim AYDINLIOĞLU

ZF Services
Türk San. ve Tic. A.Ş.



Yönetim
Kurulu Üyesi

Tolga TONBA

Mercanlar
Otomotiv Ticaret A.Ş.



Yönetim
Kurulu Üyesi

Ufuk ÇİLEK

Valeo
Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.



Yönetim
Kurulu Üyesi

**Vecibe KAPLAN
ARSLAN**

Maysan Mando
Otomotiv Parçaları San.
Tic. A.Ş.

KURULU



YÖNETİM

OTOMOTİV YEDEK PARÇALARINIZ İÇİN
FOR YOUR AUTOMOTIVE SPARE PARTS
YENİLİKÇİ AMBALAJ ÇÖZÜMLERİ
INNOVATIVE PACKAGING SOLUTIONS

35 Yıllık Tecrübe, Sektöre Özel Tasarımlar
35 Years of Experience, Industry-Specific Designs



Çözüm İçin...!
For Solution...!



KALİTE BELGELERİMİZ

OUR QUALITY CERTIFICATES



16949:2016



22000:2005



9001:2015



45001:2018



14001:2015



FSC® C218910

www.kutucum.com



OSS, Çalışma Gruplarıyla Sektöre Yön Veriyor

Otomotiv satış sonrası sektöründe ortak akıl ve koordinasyon kültürünü güçlendirmeyi hedefleyen çalışma grupları, dernek bünyesinde yürütülen faaliyetlerin merkezinde yer alıyor. Farklı uzmanlık alanlarında oluşturulan bu yapılar, sektörel gelişime katkı sunan, sürdürülebilir ve katma değer yaratan projelerin hayata geçirilmesinde kritik rol üstleniyor.

Çalışma grupları; güçlü bir örgüt kültürü oluşturmak, derneğin misyon ve vizyonu doğrultusunda hareket etmek, ulusal ve uluslararası platformlarda ses getiren projeler geliştirmek ve sektörde farkındalık yaratmak gibi ortak amaçlar etrafında faaliyet gösteriyor. Belirli periyotlarla bir araya gelen gruplar, aynı zamanda etkin ve sürekli bir çalışma platformu oluşturarak sektörün ihtiyaçlarına hızlı ve kolektif çözümler üretiyor.

Üye İlişkileri ve Organizasyon Çalışma Grubu, Yönetim Temsilcileri Fatih Odabaşlar ve Müjdat Aras liderliğinde, yeni üye kazanımından etkinlik organizasyonlarına kadar geniş bir alanda faaliyet yürütüyor. Derneğin tanıtımını güçlendiren çalışmaların yanı sıra, üye firmalardan düzenli veri toplanmasıyla sektörel analizlere de katkı sağlanıyor.

İş'te Balans Çalışma Grubu ise Yönetim Temsilcileri Beylem Leblebici Birsen ve Vecibe Kaplan Arslan koordinasyonunda, sektörde kadın istihdamının artırılması, nitelikli iş gücünün kazandırılması ve eğitim süreçlerinin geliştirilmesine odaklanıyor. Üniversite iş birlikleri ve kamu destekli projelerle insan kaynağının güçlendirilmesi hedefleniyor.

Dijital Takograf Çalışma Grubu Başkanı Vahap Tan öncülüğünde yürütülen çalışmalar, dijital takograf alanında mevzuat takibi, kamuoyu bilgilendirme faaliyetleri ve kamu otoriteleriyle yürütülen temaslardan sektörün temsilini güçlendirmeyi amaçlıyor.

Marka Koruma Çalışma Grubu, Yönetim Temsilcileri Cemal Çobanoğlu ve Emirhan Silahtaroglu ile birlikte, otomotiv yedek parça sektöründe sahte ürünlerle mücadele konusunda önemli bir misyon üstleniyor. Bu kapsamda sektör paydaşları arasında iş birliği ve farkındalık artırma çalışmaları yürütülüyor.

Yasal Düzenlemeler Çalışma Grubu, Emirhan Silahtaroglu ve Beylem Leblebici Birsen'in yönetiminde; sektörü ilgilendiren mevzuatların takibi, iyileştirilmesi ve kamu otoriteleriyle yürütülen görüşmeler aracılığıyla sektörün ihtiyaçlarının doğru şekilde aktarılmasına katkı sağlıyor.

Mobilite, Teknoloji ve Sürdürülebilirlik Çalışma Grubu ise Yönetim Temsilcileri Mehmet Karakoç ve Ufuk Çilek liderliğinde, değişen otomotiv dinamiklerine uyum, sürdürülebilirlik odaklı dönüşüm ve teknolojik gelişmelerin sektöre entegrasyonu üzerine çalışmalar yürütüyor. Elektrikli araçlar, inovasyon ve bilgi paylaşımı bu grubun öncelikli gündem başlıkları arasında yer alıyor.

İş Geliştirme Çalışma Grubu, Yönetim Temsilcisi Vecibe Kaplan Arslan koordinasyonunda, sektörün büyümesine katkı sağlayacak stratejilerin geliştirilmesine odaklanıyor. Yeni iş fırsatlarının oluşturulması, ulusal ve uluslararası iş birliklerinin artırılması ve dijitalleşme odaklı süreçlerin yaygınlaştırılması bu grubun temel çalışma alanlarını oluşturuyor.

Tüm bu çalışma grupları, dernek çatısı altında sinerji yaratarak otomotiv satış sonrası sektörünün gelişimine çok boyutlu katkı sunuyor. Yönetim temsilcilerinin liderliğinde sürdürülen bu yapı, sektörün bugününü güçlendirirken geleceğine de yön veriyor.

Aytuğ SAKALLIOĞLU

OSS Eski Başkanı



Dünden Bugüne OSS Derneği

OSS Derneğinin kuruluşundan bugüne uzanan yolculuğu; fedakârlık, kurumsal süreklilik ve sektör için değer üretme vizyonuyla şekillenirken, geçmişten alınan güçle geleceğe yön veren bir yapı olarak öne çıkıyor.

Otomotiv sanayimizin önde gelen orijinal parça üreticileri, satış sonrası sektörümüzün değerli temsilcileri, değerli dostlarım,

Genel Koordinatörümüz Orçun Bey'in araması ile derneğimizin belirli periyotlarda bir dergi çıkartacağı ve dernek yönetimimizin de derginin ilk sayısında benden bir ön yazının yer almasını arzu ettiğini ilemesinden ne kadar mutlu olduğumu ve onur duyduğumu ifade edebilmem inanın mümkün değil.

Değerli dostlarımız tarafından 1995 yılında kurulmuş olan ve hemen hemen ilk yıllarından itibaren muhtelif zamanlarda Yönetim Kurulu Üyesi, 2000-2005 yıllarında ise Başkan olarak hizmet verdiğim derneğimizin bugün gelmiş olduğu konumdan hem gurur duyuyor hem de zamanın yöneticileri olarak derneğin yaşaması adına sabırla verdiğimiz çabaların boşa gitmediğini görmekten çok mutlu oluyorum.

Bu yazıyı yazarken, derneğimiz adına çok ama çok önemli ve değerli olan FIGIEFA üyeliğini kaybetmemek adına sevgili dostum Hayri Kaya ile derneğimizi temsil etmek üzere aksatmaksızın katıldığımız FIGIEFA genel kurulları, o zamanlar hep kadar olan derneğimize çok ağır gelen FIGIEFA yıllık katılım aidatlarının "bize özel olarak" indirilmesini sağlamak üzere sevgili Erol Arslan'ı "haydi sen Sylvia Hanımı ikna edersin" diyerek ve sırtını sıvazlayarak Belçika'ya göndermelerimiz yüzümde tatlı bir tebessüm ile gözümün önünden geçiyor..

Bunlarla birlikte, eski Başkanlarımızdan ve derneğimize çok önemli hizmetleri olmuş değerli Lütfi Ensari Ağabeyim ile birlikte Las Vegas'ta AAPEX 2000 de, SEMA/ MEMA'nın davetlisi olarak derneğimiz adına yaptığımız "Türkiye'de Otomotiv – Potansiyel ve Fırsatlar" konulu sunum, yine Lütfi Bey'in katkıları ve zamanın FIGIEFA Başkanı sayın Hartmut Röhl'ün davetlimiz olarak katıldığı, sektörde henüz hiç bilinmeyen "Blok Muafiyet Mevzuatı" hakkında Automechanika İstanbul 2003 'te yaptığımız ve sonrasında devam ederek bugün yüzlerce davetlinin katıldığı ve gelenekselleşen "Aftermarket" konferansları..

Sevgili dostlar, bizler sektörümüz için çok önemli olduğuna inandığımız bu derneğin bu günlere gelebilmesi için o günlerde üzerimize düşen her türlü maddi ve manevi fedakarlığı üstlendik. STK'larının hiçbirinde rastlanmayacak bir yaklaşım ile dernek kültürü ve tarihinin devamlılığı adına her bir eski Başkanın yeni Başkan altında Başkan Vekili olarak çalışması ilkesini benimsedik ve sevgili Hayri Kaya ile bunu senelerce başardık.

Hep bir ilke için çalıştık; derneğin değerlerini korumak, kurumsal yapısını bozmamak ve zamanı geldiğinde dernek yönetimini biz üreticilerin ağırlığını azaltarak ve olması gerektiği gibi yenileme pazarının aktörlerine devretmek.

Ve sonunda, değerli kardeşim Mesut Urgancılar'ın Başkanlığı döneminde ise onun ve ekip arkadaşlarının azimli çalışmaları ile bu amaca doğru emin adımlar attık.

Bu çalışmaların sonucu olarak, son birkaç dönemdir, dernek yönetimlerinin ağırlıklı olarak yenileme pazarının önde gelen ve kurumsallaşma süreçlerini başarı ile tamamlamış şirketlerin temsilcilerinden oluşuyor olmasını mutlulukla karşılıyorum.

Yine mutluluk ve takdirle karşıladığım bir diğer konuda, derneğimizin FIGIEFA Yönetim Kuruluna üye verebiliyor olmasıdır. Derneğimizin mevcut ve gelecek yönetim kurullarına tavsiyem bu gücü hiçbir zaman kaybetmemeleridir. Geçmişte katıldığım FIGIEFA toplantılarında, FIGIEFA Başkanlarının Avrupa Birliği Parlamentosu üyeleri ile lobicilik faaliyetleri geliştirdiklerine çok kereler şahit oldum. Bu kapsamda ülkemizin Avrupa Birliği ve Gümrük birliği gibi süreçlerinde OSS'nin FIGIEFA aracılığı ile lobicilik faaliyetlerinde bulunmasının çok önemli olduğunu düşünüyor ve Yönetim Kurullarımıza bu konuyu hep gündemlerinde tutmalarını tavsiye ediyorum.

Son söz olarak da, bugün yüzlerce üyesi ile sektörümüze ışık tutmak üzere gelişerek devam eden derneğimize nice başarılı yıllar, bu ilk sayısına ön yazı yazma şerefine ulaştığım dergimizin de birlik ve beraberliğimize hayırlı katkılar getirmesini dilerken, bu yazımda ismini telaffuz etmeme fırsatım olamayan ama derneğimizin bu günlere ulaşmasında emekleri olan tüm yöneticilerimize ve dostlarımıza saygı ve sevgilerimi iletiyorum.



Geçmişten gelen birlik ve vizyonla OSS Derneği büyüme devam ediyor.



Emirhan SİLAHTAROĞLU
FIGIEFA & OSS Yönetim Kurulu Üyesi

Türkiye ve FIGIEFA Gündeminde “Made in EU”

Avrupa Birliği'nde son dönemde sıkça gündeme gelen “Made in Europe” yaklaşımı, teknik bir düzenlemenin ötesinde bir anlam taşıyor. Bu başlık, otomotiv ana sanayiden satış sonrası pazarına kadar uzanan geniş ekosistemi doğrudan etkileme potansiyeline sahip kapsamlı bir dönüşüme işaret ediyor.



Avrupa Birliği'nde son dönemde sıkça gündeme gelen “Made in EU” yaklaşımı, teknik bir düzenlemenin ötesinde bir anlam taşıyor. Bu başlık, otomotiv ana sanayiden satış sonrası pazarına kadar uzanan geniş ekosistemi doğrudan etkileme potansiyeline sahip kapsamlı bir dönüşüme işaret ediyor.

Avrupa otomotiv sanayisinin son yıllarda rekabet gücünde yaşanan zayıflama, tedarikçilerin kârlılığındaki gerileme ve 2024-2025 yıllarında 100.000'den fazla istihdam kaybının açıklanması, bu politikaların ortaya çıkmasının temel nedenleri arasında yer alıyor.

“Made in EU”, Avrupa Birliği'nin stratejik sektörlerde üretimi Avrupa sınırları içinde güçlendirmeyi amaçlayan bir sanayi politikası yaklaşımını ifade ediyor. Resmî bir ürün etiketi olmaktan ziyade; kamu alımları, teşvik mekanizmaları ve yatırım politikaları aracılığıyla Avrupa'da gerçekleştirilen üretime daha fazla ağırlık verilmesini öngören bir çerçeve niteliği taşıyor. Temel hedef; kritik alanlarda dışa bağımlılığı azaltmak, rekabet gücünü artırmak ve Avrupa sanayisinin dayanıklılığını uzun vadede güçlendirmek.

Otomotiv tarafında elektrikli araç ekosisteminin güçlendirilmesi, batarya üretim ve geri dönüşüm kapasitesinin artırılması, kritik hammaddeelerde arz güvenliğinin sağlanması ve yarı iletken üretiminin Avrupa'da genişletilmesi öncelikli alanlar arasında yer alıyor. Buna ek olarak emisyon standartlarının kademeli olarak sıklaştırılması, karbon düzenlemeleri, bağlantılı ve yazılım temelli araç teknolojilerine yönelik teknik çerçevelerin oluşturulması ile döngüsel ekonomi odaklı geri dönüşüm düzenlemeleri de dönüşümün temel bileşenlerini oluşturuyor. Tüm bu

adımlar, Avrupa otomotiv ekosisteminin daha sürdürülebilir, daha teknolojik ve daha dayanıklı bir yapıya kavuşturma hedefiyle şekilleniyor.

Türkiye'nin Entegrasyonu Açısından Önemli Bir Adım

AB'nin bu yönde bir düzenleme hazırlığında olduğu bir süredir bilinse de ilk taslağın açıklanmasının ardından, başta ülkemizdeki otomotiv tedarik sektörü olmak üzere Avrupa ile yakın iş birliği içinde olan birçok sektörde doğal olarak belirsizlikten kaynaklanan bir endişe süreci yaşandı.

Bu süreç boyunca OSS olarak hem yurtiçinde hem de Avrupa nezdinde yoğun bir temas ve istişare trafiği yürüttük. Özellikle Ankara'da T.C. Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü ile Uluslararası Anlaşmalar ve AB Genel Müdürlüğü başta olmak üzere ilgili kamu kurumlarımızla gerçekleştirdiğimiz görüşmelerde, Avrupa Birliği'nde şekillenen yeni sanayi politikalarının sektörümüz açısından doğurabileceği etkileri değerlendirme ve otomotiv satış sonrası sektörünün perspektifini doğrudan aktarma imkânı bulduk. Bu temaslar aynı zamanda Türkiye otomotiv tedarik ve satış sonrası sektörünün Avrupa değer zincirindeki konumu, üretim kapasitesi ve uluslararası rekabet gücü konusunda kamu kurumlarımızla kapsamlı bir değerlendirme zemini oluşturdu.

Bunun yanı sıra aktif üyeliğimizin uzun süredir devam ettiği ve yönetim kurulunda yer aldığımız FIGIEFA başta olmak üzere Avrupa'daki sektör platformları ve Avrupa Parlamentosu nezdindeki temaslarımız aracılığıyla da Türkiye'nin üretim altyapısını ve sektörümüzün Avrupa otomotiv ekosistemindeki rolünü uluslararası platformlarda anlatmaya devam ettik. “Made in EU” başlığıyla bağlantılı gelişmelerin Türkiye otomotiv satış sonrası sektörü açısından doğurabileceği etkiler bu süreçte daha görünür şekilde ele alınmaya başladı. OSS olarak bu süreçte tamamen sektörümüzün ortak menfaatleri doğrultusunda, proaktif bir yaklaşımla gelişmeleri yakından takip ederek görüş ve değerlendirmelerimizi ilgili paydaşlarla paylaşmayı sürdürdük.



**FIGIEFA Üzerinden
Yürütülen Temaslar, “Made
in EU” Sürecinde Türk
Aftermarket Sektörünün
Avrupa'daki Konumunu
Daha Kritik Hale
Getiriyor**

FIGIEFA

Automotive Aftermarket Distributors



Önümüzdeki dönemde “Made in EU” yaklaşımı ile şekillenen yeni sanayi politikası, doğru değerlendirildiğinde Türk otomotiv tedarik sanayisi için önemli fırsatlar barındırıyor.



Sürecin sonunda Avrupa Birliği'nin 4 Mart 2026 tarihinde sunduğu **Sanayi Hızlandırma Yasası (Industrial Accelerator Act – IAA)** teklifi, birçok soru işaretine açıklık getirirken aynı zamanda AB'nin stratejik sektörlerde özellikle enerji yoğun endüstriler, net sıfır teknolojileri ve otomotiv üretim kapasitesini, rekabetçiliğini ve tedarik zinciri güvenliğini artırma hedefini ortaya koyuyor.

Bu yasa tasarısının Türkiye ve Türk otomotiv yan sanayisi/yedek parça sektörü açısından ne anlama geldiğini net bir şekilde özetlemek gerekirse; karşımızda hem çok büyük bir **fırsat** hem de güçlü bir **dönüşüm** gerekliliği duruyor.

Tasarıdaki en kritik maddelerden biri, kamu alımları ve kamu destek programlarında aranacak olan **“Birlik menşeli” (Union origin)** şartıdır. Taslakta yer alan Madde 8 ve Madde 9 kapsamında, AB ile gümrük birliği veya serbest ticaret anlaşması bulunan üçüncü ülkelerden gelen içeriklerin belirli koşullar altında **“Birlik menşeli”** olarak kabul edilmesi öngörülmüyor.

Türkiye, Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği anlaşmasına sahip olduğu için Türk otomotiv yan sanayisinin ürettiği ürünler bu kapsamda **AB menşeli içerik** olarak değerlendirilebilecek. Bu durum, Türk üreticilerini AB ile böyle bir anlaşması bulunmayan ülkelerdeki rakiplerine kıyasla önemli ölçüde avantajlı bir konuma taşıyabilecek bir gelişme olarak görülüyor.

Mevzuat uyumu, üretim altyapısı ve ticaret hacmi dikkate alındığında Türkiye zaten Avrupa otomotiv ekosisteminin önemli bir parçası konumunda. Bu nedenle Gümrük Birliği ortaklarının üretiminin Birlik menşeli içerik kapsamında değerlendirilebilmesi, Türkiye'deki üretim kapasitesinin ve Avrupa ile olan sanayi entegrasyonunun fiilen tanınması açısından önemli bir adım olarak değerlendiriliyor.

Sektörü Bekleyen Dönüşüm Zorunlulukları ve Riskler

Bununla birlikte düzenlemenin kapsamı ve uygulama detayları sektör açısından yakından takip edilmesi gereken bazı önemli başlıklar da içeriyor.

Örneğin Avrupa Komisyonu, tedarik güvenliğini tehdit eden gelişmeler ortaya çıkması veya ilgili üçüncü ülkenin AB ürünlerine kendi pazarında adil ya da ulusal muamele göstermemesi durumunda, yetki devrine dayanan düzenlemeler yoluyla bir ülkeyi – Gümrük Birliği ortağı olsa dahi – bu **“AB menşeli sayılma”** avantajından kısmen veya tamamen çıkarma hakkını saklı tutuyor.

Gümrük Birliği sayesinde kotalardan muaf olmak Türk yan sanayisi için önemli bir avantaj sağlasa da düzenlemenin getirdiği **düşük karbon şartları** sektör açısından ciddi bir sınav niteliği taşıyor.

• Düşük Karbonlu Malzeme Kullanımı:

Otomotiv sektöründe kullanılacak çeliğin toplam hacminin en az %25'inin düşük karbonlu olması zorunlu tutuluyor. Benzer şekilde otomotivde kullanılan alüminyumun en az %25'inin hem düşük karbonlu hem de Birlik menşeli olması şartı getiriliyor.

• Geleneksel Parçaların Değer Payındaki Azalma:

Yasa metni otomotiv değer zincirinin dönüşmekte olduğunu; bataryalar, elektrikli güç aktarma organları ve elektronik sistemlerin araçtaki değer payının giderek arttığını vurguluyor. Bu durum, yalnızca içten yanmalı motor teknolojilerine odaklanan bazı tedarikçiler için orta vadede pazar daralması riskini beraberinde getirebilir.

• Belgelendirme Yükümlülükleri:

Tedarikçilerin “Made in EU” ve düşük karbon gerekliliklerini karşıladıklarını göstermek için öz beyan (self-declaration) veya eşdeğer belgeler sunmaları gerekecek. Emisyon verilerinin hesaplanması ve yetkili kuruluşlar tarafından doğrulanması zorunlu hale gelecek.

Özetle bu düzenleme, Avrupa'nın otomotiv tedarik zincirini yeniden yapılandırma ve belirli dış aktörlere olan bağımlılığı azaltma yönündeki stratejik bir hamlesi. Türkiye ise Gümrük Birliği statüsü sayesinde bu yeni sanayi mimarisinin dışında değil, içinde yer alıyor.

Türk otomotiv tedarik sanayisinin teknolojik dönüşüme (elektrikli araç bileşenleri) ve yeşil dönüşüme (düşük karbon üretim) uyum sağlayabilmesi halinde Avrupa pazarındaki konumunu daha da güçlendirmesi ve ihracatını önemli ölçüde artırması gerçekçi bir hedef olarak karşımızda duruyor.

Türkiye ile Entegre Bir Avrupa Sanayi Ekosistemi

Türkiye'nin güçlü üretim altyapısı, yüksek ihracat kapasitesi ve esnek tedarik yapısı Avrupa otomotiv ekosistemi için bir alternatiften ziyade tamamlayıcı bir güç niteliği taşıyor. Gümrük Birliği çerçevesinde yıllar içinde oluşan üretim entegrasyonu, Türkiye'yi Avrupa sanayi değer zincirinin doğal ve stratejik bir parçası haline getirdi.

Önümüzdeki dönemde “Made in EU” yaklaşımı ile şekillenen yeni sanayi politikası, doğru değerlendirildiğinde Türk otomotiv tedarik sanayisi için önemli fırsatlar barındırıyor. Ancak bu fırsatların kalıcı rekabet avantajına dönüşebilmesi; yeşil dönüşüm, düşük karbon üretim ve yeni nesil otomotiv teknolojilerine uyum konusunda atılacak hızlı ve kararlı adımlara bağlı.

OSS olarak bu süreci hem Türkiye'deki paydaşlarımızla hem de FIGIEFA başta olmak üzere Avrupa'daki diğer sektör kuruluşlarıyla yakın diyalog içinde takip etmeye devam ediyoruz. Amacımız; Türkiye'nin Avrupa otomotiv değer zincirindeki güçlü konumunu koruyan, üretim gerçekliğini gözetken ve karşılıklı sanayi entegrasyonunu güçlendiren dengeli bir yaklaşımın oluşmasına katkı sağlamak.



Otomotiv Sektöründe Kadının Gücü: Direksiyonda Değişim Var

Otomotiv sektörü uzun yıllar boyunca erkek egemen bir alan olarak görülse de bugün tablo hızla değişiyor. Ben de bu değişimin öncülerinden biri olmaktan gurur duyuyorum. 2004 yılından bu yana otomotiv yan sanayi sektöründe aktif olarak görev alıyorum, aile şirketimiz Lepar Otomotiv'in üçüncü jenerasyon yöneticiliğini sürdürüyorum. Aynı zamanda Otomotiv Satış Sonrası Derneği ve Kadın Girişimciler Derneği'nde Yönetim Kurulu Üyesi olarak, kadınların iş hayatında ve özellikle otomotiv satış sonrası pazarında daha güçlü şekilde yer alması için projelere öncülük ediyorum.

Bugün otomotivi yalnızca motor gücü, üretim kapasitesi ya da ihracat rakamları ile konuşmuyoruz. Aynı zamanda liderlik anlayışı, kurum kültürü ve çeşitliliği de konuşuyoruz. Küresel ölçekte bunun en çarpıcı örneklerinden biri, General Motors CEO'su Mary Barra'dır. O'nun liderliği yalnızca bir unvan değil, otomotiv gibi köklü bir endüstride kültürel dönüşümün mümkün olduğunun kanıtıdır. Onun liderliği bana hep şunu düşündürüyor. Bu sektör değişime direnmiyor, doğru zamanda dönüşebiliyor.

Türkiye'de de benzer bir dönüşümün içindeyiz. Ford Otosan ve Peugeot gibi güçlü markalarda kadın yöneticiler artık yalnızca temsili roller üstlenmiyor; stratejik karar mekanizmalarında aktif şekilde yer alarak sektöre yön veriyorlar.

Elbette hâlâ gidilecek yol var. Üretimde ve teknik rollerde kadın oranı henüz istenen seviyede değil. Ancak şunu net bir şekilde söyleyebilirim ki; mühendislikten Ar-Ge'ye, kalite yönetiminden satış sonrası operasyonlara kadar birçok alanda kadın profesyonellerin etkisi her geçen gün daha da artıyor.

Satış Sonrasında Çeşitlilik

Otomotiv satış sonrası; üretimden tedarığa, depo yönetiminden tedarikçi performansına, iade ve garanti süreçlerinden şikâyet yönetimine kadar uçtan uca bir organizasyon yapısıdır. Bu zincirin her halkası koordinasyon, disiplin ve yüksek dikkat gerektirir.

Araştırmalar, yönetim kadrolarında çeşitliliğin artmasının şirket performansını olumlu etkilediğini gösteriyor.

Farklı bakış açıları problem çözme kapasitesini artırıyor, inovasyonu hızlandırıyor ve özellikle hızlı karar alınması gereken satış sonrası dünyasında ciddi bir avantaj sağlıyor.

Açık konuşmak gerekirse, çeşitliliğin arttığı ekiplerde süreç kalitesinin yükseldiğine birçok kez tanıklık ettim. Kadınların güçlü olduğu takip, detay yönetimi ve koordinasyon gibi alanlarda "küçük kaçaklar" erken fark ediliyor. Bu da tekrarlanan işleri ve operasyonel kayıpları azaltıyor; sonuç olarak müşteri memnuniyeti artıyor. Kadınlar çoğaldıkça yalnızca sayı artmıyor; işin standardı yükseliyor.

Direksiyonun Başına Geçen Kadınlar: İŞ'TE BALANS

Satış sonrası, bir aracı satın aldıktan sonra başlayan uzun bir yolculuktur. Yedek parça; üreticileri, dağıtıcılar ve servis ağlarından oluşan büyük ve dinamik bir ekosistemi kapsar. Bu alan yıllardır erkek çalışanların yoğunlukta olduğu bir sektör olarak bilirse de tablo artık değişiyor.

Bu değişimin önemli adımlarından biri de Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği olarak hayata geçirdiğimiz "İŞ'TE BALANS" projesidir. Balans, aracın dengesi demektir. Biz de bu projeye tam olarak bu dengeyi güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Amacımız

Otomotiv satış sonrası sektöründe kadın istihdamını artırmak, Genç kadınların sektörü daha yakından tanımasını sağlamak Bu alanda güçlü ve sürdürülebilir kariyer fırsatları olduğunu göstermek.

Bu kapsamda hayata geçirdiğimiz:

Mentorluk Programı ile sektörde kariyer hedefleyen genç kadınları deneyimli profesyonelleriyle buluşturduk. Bu eşleşmeler sayesinde genç kadınlar sektörü ve kariyer fırsatlarını doğrudan uzmanların deneyimlerinden öğrenme fırsatı yakaladı.

Eğitimler, webinarlar ve üniversite etkinlikleri düzenledik. Çeşitli platformlarda sektör profesyonelleriyle bir araya gelen genç kadınlar, sektörü daha yakından tanıma fırsatı buldu.



"Balans, aracın dengesi demektir. Biz de bu projeye tam olarak bu dengeyi güçlendirmeyi hedefliyoruz."

Fuar ve panellerde rol model görünürlüğü sayesinde kadın liderlerin sahnede daha fazla yer alması sağlandı. Görünürlük arttıkça ulaşılabilirlik algısı güçlendi

Bir genç kadın, karşısında kendisi gibi bir yönetici ya da mühendisi rol model olarak gördüğünde "Ben de yapabilirim" diyor; işte o an hayal bir hedefe, hedef de güçlü bir kariyer yolculuğuna dönüşür.

Gelecekte Bir Gün Programı sayesinde katılımcılar ofisten üretim hattına, dağıtımdan yönetime kadar işin her aşamasını yerinde deneyimledi. Teoriye pratiğe dönüştürerek geleceğin profesyonelleri olma yolunda somut adımlar atıldılar.

Geleceğin Satış Sonrası Ekosistemi

Elektrikli araçların yaygınlaşması, dijital servis altyapıları, veri temelli müşteri yönetimi ve mobilite çözümleri satış sonrası sektörünü yeniden tanımlıyor. Bu dönüşüm sürecinde teknolojiye hâkim, analitik düşünebilen kadın profesyoneller sektörün geleceğine yön verecek.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneğinin öncülüğünde ve İŞ'TE BALANS Çalışma Grubu'nun katkılarıyla atılan adımlar, geçici bir farkındalık değil; sektörde kalıcı bir kültürel dönüşüm yaratıyor.

Direksiyon artık daha dengeli tutuluyor. Aracın balansı sağlanıyor.

Otomotiv satış sonrası sektörünün geleceği; kadınların bilgi, deneyim ve liderliğiyle daha güçlenerek ilerliyor.



**İŞ'TE
EŞİTLİK**



**İŞTE
GELECEK**



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



Bumin Kaan KÖKTÜRK
OSS Yasal Düzenlemeler Çalışma Grubu
Üyesi & PWC Kıdemli Konu Uzmanı

Otomotiv Parçaları İthalatında Ürün Güvenliği Denetimleri ve Muafiyetler

ÜGD Tebliğleri ürün veya sektör bazında değil, "teknik mevzuat" bazında hazırlanmakta ve Tebliğ ekinde Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonları (GTİP) listelenen ürünlerin hangi mevzuata göre denetleneceği Tebliğin kapsam maddesinde belirtilmektedir. Türk Standartlarına göre denetlenecek ürünler ÜGD 2026/1 sayılı İthalatta Standartlara Uygunluk Denetimi Tebliği, Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu (BM/AEK) Regülasyonlarına göre denetlenecek ürünler ÜGD 2026/25 sayılı Araç Parçalarının İthalat Denetimi Tebliği, LVD ve EMC Direktiflerine göre denetlenecek ürünler ÜGD 2026/9 sayılı CE İşareti Taşınması Gereken Bazı Ürünlerin İthalat Denetimi Tebliği uyarınca denetlenmektedir.

Araç Parçalarında Çok Katmanlı ÜGD Denetim Yapısı

Lastikler, camlar, aydınlatma elemanları, kornalar, çocuk koltukları, fren balataları, emniyet kemerleri ilgili BM/AEK Regülasyonlarına uygunluk açısından ÜGD 2026/25 sayılı Araç Parçalarının İthalat Denetimi Tebliği kapsamındadır. Araç parçaları ağırlıklı olarak 2026/25 sayılı Araç Parçalarının İthalat Denetimi Tebliği kapsamında denetleniyor gibi görülse de sektördeki girdi ve ürün sayısının fazlalığı nedeniyle başta 2026/1 sayılı tebliğ olmak üzere diğer ÜGD Tebliğleri de araç parçaları veya otomotiv sanayinde kullanılan girdiler içermektedir. Örneğin jantlar, amortisörler ve patinaj zincirleri araç parçası olmalarına rağmen, bu ürünlerde BM/AEK Regülasyonu bulunmadığı için 2026/1 sayılı ÜGD Tebliği kapsamında standartlara göre denetlenmektedir. Otomotiv sanayinde yaygın olarak kullanılan segman, rulman, civata gibi ürünler de 2026/1 sayılı ÜGD Tebliğ kapsamında denetime tabidir.





ÜGD Mevzuatında otomotiv sektörüne ve özellikle ana sanayi üreticilerine sağlanan kolaylık ve istisnalar bununla sınırlı değildir. TSE'nin ithalatta standart denetimlerine başladığı 1985 yılından beri, otomotiv ana sanayiine ithalat denetimlerinde kolaylıklar tanınmaktadır.

Diğer taraftan, motorlu taşıtların ayrı bir mevzuatı bulunması ve CE İşaretine tabi olmaması nedeniyle, CE İşaretine Tabi Ürünlerin denetlenmesini düzenleyen 2026/9 sayılı CE İşareti Taşıması Gereken Bazı Ürünlerin İthalat Denetimi Tebliği eki listede motor, jeneratör, transformatör, kamera, ekran, sigorta, duy, ampul, led modül gibi ürünlerin "madde adı" sütununa parantez içinde "motorlu kara taşıtlarında kullanılanlar hariç" ifadesi eklenerek bu ürünleri taşıtlarda kullanmak üzere ithal edenler denetimlerden muaf tutulmuştur.

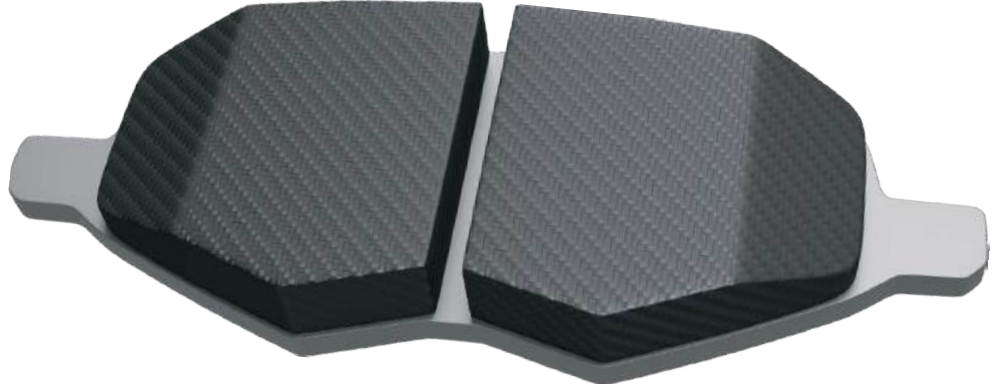
Ana Sanayiye Yönelik ÜGD Muafiyetleri ve Tarihsel Gelişimi

ÜGD Mevzuatında otomotiv sektörüne ve özellikle ana sanayi üreticilerine sağlanan kolaylık ve istisnalar bununla sınırlı değildir. TSE'nin ithalatta standart denetimlerine başladığı 1985 yılından beri, otomotiv ana sanayiine ithalat denetimlerinde kolaylıklar tanınmaktadır.

Özellikle denetimlerin mülga Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından koordine edilmeye başlandığı 1995 yılından itibaren bu muafiyetler önce talimat, sonra mevzuata işlenmek suretiyle yaygınlaştırılmıştır. Tip Onayı Belgesi sahibi sanayiciler ile tedarikçilerinin ve AQAP Belgesi sahibi sanayicilerin denetimlerden muaf tutulması uygulaması, 1990'ların ortalarında "otomotiv ana sanayinin kendine özgü kalite kontrol sistemi olması, fabrikaların stok-suz çalışması ve gümrükleme aşamasında yapılan denetimler-

den kaynaklanan gecikmelerin üretimi aksatabileceği" gibi gerekçelerle getirilmiştir. Bu muafiyetler halen 2026/1 sayılı İthalatta Standartlara Uygunluk Denetimi Tebliği kapsamında uygulanmaktadır.

Öte yandan, sanayicilerin ürettikleri ürünlerde girdi olarak kullandıkları ürünlerin her zaman nihai ürün olmaması ve bu ürünlerin bitmiş ürünün uygunluk değerlendirmesi kapsamında denetlendiği düşüncesinden hareketle, CE veya E işaretine tabi ürünlerin TSE tarafından denetlenmesini düzenleyen 2026/9 ve 2026/25 ve 2026/32 sayılı ÜGD Tebliğleri kapsamındaki ürünler için Üretim Girdisi Muafiyeti getirilmiştir. Üretim girdisi muafiyeti başvurusu yıllık olarak elektronik ortamda Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına yapılmaktadır.



Tip Onayı Belgesi sahibi sanayiciler ile tedarikçilerinin ve AQAP Belgesi sahibi sanayicilerin denetimlerden muaf tutulması uygulaması, 1990'ların ortalarında "otomotiv ana sanayinin kendine özgü kalite kontrol sistemi olması, fabrikaların stok-suz çalışması ve gümrükleme aşamasında yapılan denetimlerden kaynaklanan gecikmelerin üretimi aksatabileceği" gibi gerekçelerle getirilmiştir.

Dünya ekonomisinin 2025 gerçekleşmesi ve 2026 öngörüsü (algı ve olgu)

Erkin ŞAHİNÖZ



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



Amerika'da reklamcılık sektörünün önemli aktörlerinden Fred Barnard 1921 yılında Printer's Ink adlı reklam dergisinde bir ilan yayınladı ve görsel kullanımının önemini vurgulamak için "Bir bakış bin kelimeye bedeldir – One look is worth a thousand words" ifadesini kullandı. Bu cümle o tarihten sonra yaygınlaştı. Günümüzde ise "bir resim bin kelimeye bedeldir" diyoruz. 2025 yılını tek bir görselle aktarmak istediğimizde aşağıdakini kullanıyoruz. Dünya belirsizlik endeksine şöyle bir göz atın, yaklaşık 40 yıllık bir dönemi kapsıyor, geçmiş yıllarda (2020 öncesi) gördüğünüz çıkıntılara (2020 ve sonrasındaki deneyimlerimiz bizi bunlara çıkıntı demek zorunda bıraktı) kriz derdik. Grafikte de görüldüğü gibi dünya ekonomisinde ilk kayış kopması 2020 yılında COVID salgını ile, ikinci

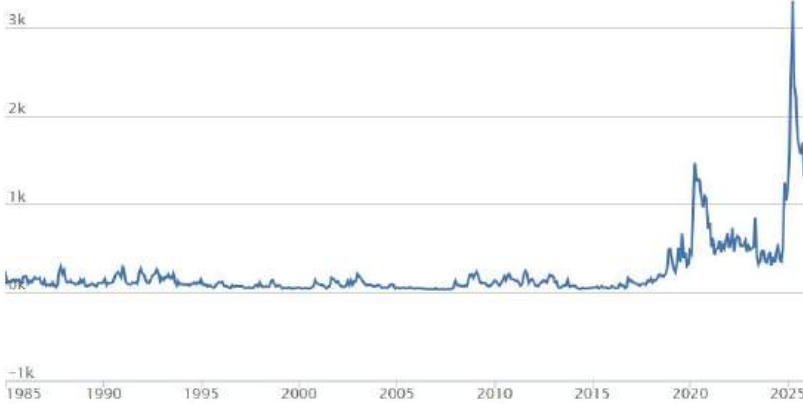
kayış kopması da 2025 yılında ABD'nin 80 yıllık politikalarını değiştirmeye başladığı ikinci Trump dönemi ile yaşanıyor. Belirsizlik düzeyi son dönemde bir nebze gerilemiş olsa da yakın tarihin en yüksek düzeylerinde bulunuyor.

Bu arada incelediğimiz grafik "belirsizlik" endeksi, "risk" endeksi değil. Risk ve belirsizlik birbirinden farklı kavramlardır. Risk, 'bildiğimiz bilinmeyenler'dir (known unknowns). Haliyle risklerin olasılıklarını modelleyebiliriz ve sigortalayabiliriz. Hatta sigorta primini hesaplayarak bir ürünün satış fiyatına bir maliyet kalemi olarak ekleyebiliriz. Belirsizlik ise Nassim Nicholas Taleb'in Siyah Kuğu isimli (Black Swan) kitabında işlediği 'bilmediğimiz bilinmeyenler'dir (unknown unknowns). Belirsizliklerin olasılıklarını hesaplamak çok zordur.

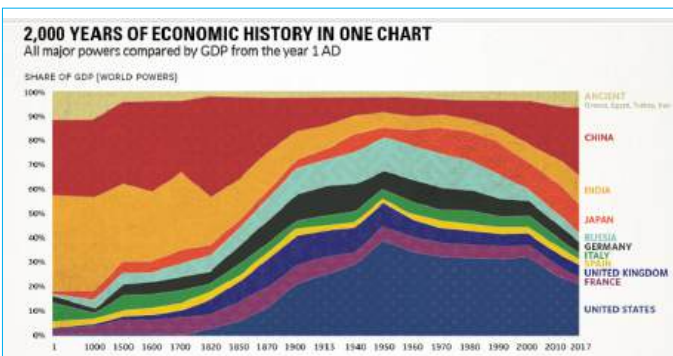
Belirsizlik insanları hasta eder, şirketleri perişan eder, ülkeleri zor duruma düşürür. Belirsizlik birçok şeyi olumsuz etkilerken beslediği birkaç yatırım enstrümanı vardır, bunlar da altın ve gümüşün başını çektiği "kıymetli" metallerdir. 2025 yılı kıymetli metallerin yılı oldu. 2025 yılında gümüş yüzde 136, platin yüzde 147, paladyum yüzde 76, altın ise yüzde 64 prim yaptı. Belirsizlik düzeyinin halen tarihsel anlamda yüksek olduğu bir dönemde kıymetli metallerde ana trendin 2026 yılında da yukarı yönlü olacağını (ciddi boyutta ara düzeltmelerle) söyleyebiliriz.

Belirsizliğin ana besin kaynağını çok iyi anlamamız gerekiyor. Bitişikteki grafikte 2000 yıllık ekonomik tarihi görüyorsunuz. Çin'in dünya ekonomisinden aldığı paydaki değişime ve son dönemdeki atağına odaklanmanızı isterim. Çin, 2000'lerin başında dünyanın atölyesi idi. Şimdi ise yapay zekada, yapay zeka tabanlı sanayi üretiminde (sanayi 5.0), teknolojik büyüme hızında ve yetenek avcılığında ABD'nin ensesine yapışmış durumda. Yapay zekanın elektrik tüketimi jet hızıyla artıyor ve bu alanda hakimiyet oluşturmak isteyen ekonomilerin (Çin ve ABD odaklıyız) ciddi bir elektrik üretim kapasitesi oluşturması gerekiyor. Çin bu alanda da çok hızlı bir büyüme yakaladı ve ABD ile arasındaki uçurumu büyütme devam ediyor.

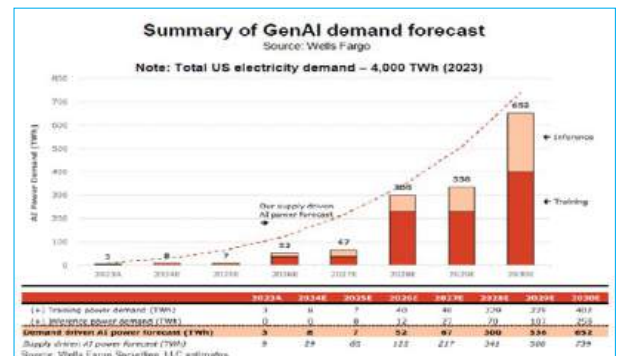
DÜNYA BELİRSİZLİK ENDEKSİ



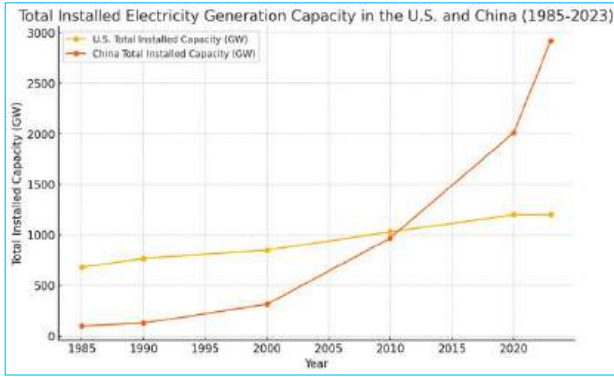
2000 YILLIK EKONOMİ TARİHİ – HAKİM ÜLKELERİN DÜNYA EKONOMİSİNDEKİ PAYLARI



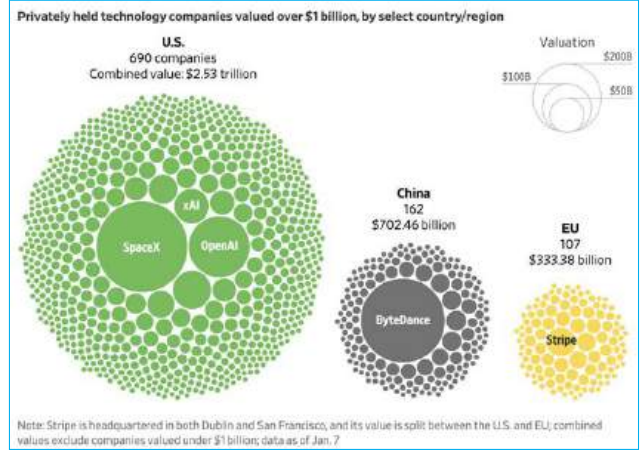
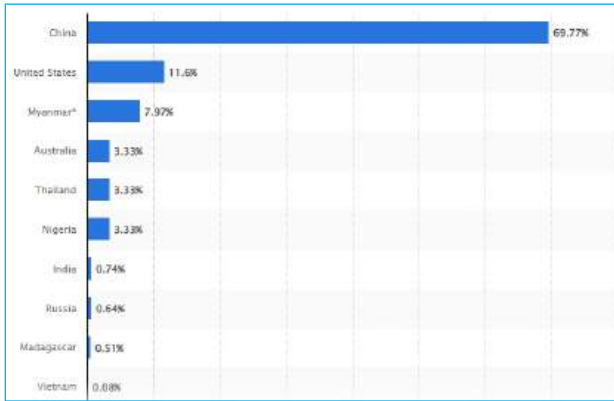
YAPAY ZEKA KAYNAKLI ELEKTRİK TALEBİ



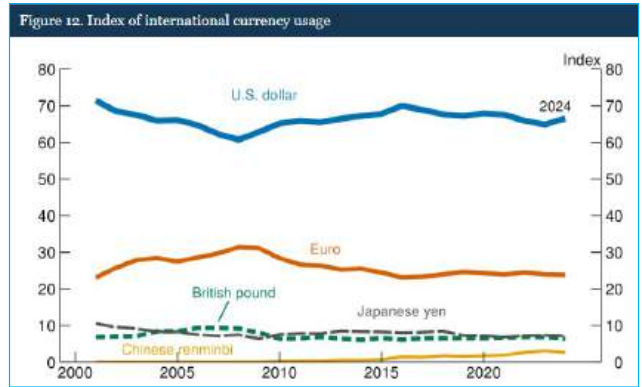
ELEKTRİK ÜRETİM KAPASİTESİ (ÇİN VE ABD)



NADİR ELEMENTLERİN ÜRETİMİNDE VE İŞLENMESİNDE ÜLKELERİN PAYI (%)



DOLARIN DÜNYA EKONOMİSİNDEKİ PAYI



“

Küresel belirsizlik, Çin-ABD hegemonya rekabetiyle derinleşirken; gevşek finansal koşullar büyümeyi destekliyor, kıymetli metallerde yükseliş ve 2026'da küresel ekonomik genişleme beklentisi güçleniyor.

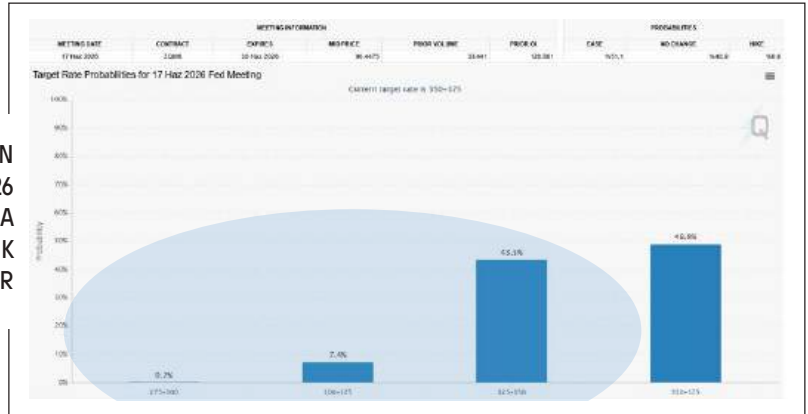
”

Belirsizliğin bu kadar yüksek olmasının ve yüksek kalacak olmasının sebebine odaklanmaya devam ediyoruz. Teknolojik üretimde çok ciddi yere sahip nadir elementlerinin üretimi ve işlenmesinde de (rezervlerin kimde olduğu önemli değil, üretim kabiliyetinin kimde olduğu önemli) Çin'in çok büyük bir hakimiyeti bulunuyor.

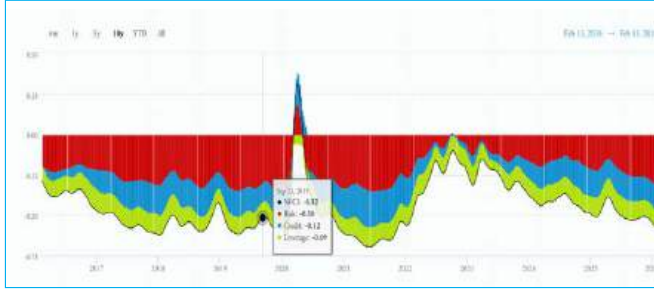
olacağız. Hakeza Çin'den de güçlü bir Tayvan hamlesi gelecek. Belirsizliğin ana kaynağı da bu hegemonya savaşı. Bu nedenle kıymetli metallerde yukarı yönlü trendin de devam etmesi beklenir. Gümüşün yeniden 102 dolar düzeyine hedeflemesi söz konusu olabilecektir.

Özetle ABD'nin artık Çin'i durdurabilmesi mümkün değil. Bundan sonra yapabileceği tek şey yavaşlatmaya çalışmak, bunun da ceremesini tüm dünya ekonomileri çekmeye devam edecek. ABD'nin petrol rezerv büyüklüğünde birinci sıradaki, doğalgaz rezerv büyüklüğünde ikinci sıradaki ve altın rezerv büyüklüğünde üçüncü sıradaki Venezuella hamlesi de hegemonya savaşında güçlenme çabasının sadece bir parçası. Yakında Grönland konusunda da tansiyonun yükseleceğine şahit

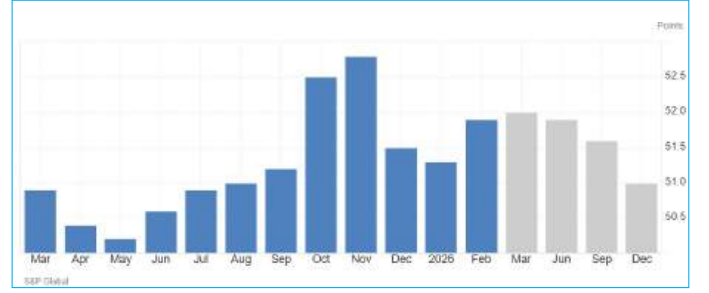
FED'İN HAZİRAN 2026 TOPLANTISINA YÖNELİK BEKLENTİLER



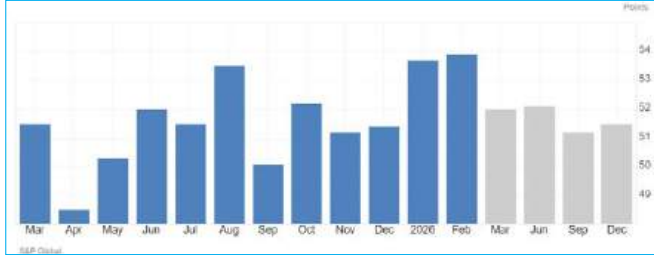
FİNANSAL KOŞULLAR ENDEKSİ



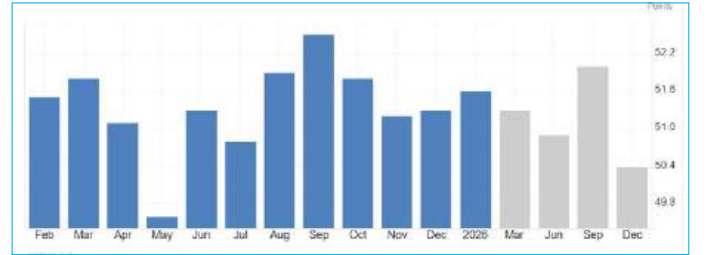
EURO BÖLGESİ BİLEŞİK PMI GERÇEKLEŞME VE TAHMİN



BİRLEŞİK KRALLIK BİLEŞİK PMI GERÇEKLEŞME VE TAHMİN



ÇİN BİLEŞİK PMI GERÇEKLEŞME VE TAHMİN



Faiz indirimleri ve gevşek finansal koşulların etkisiyle 2026'da küresel büyümenin, ABD öncülüğünde ivme kazanarak sürmesi bekleniyor.

Fed'in faiz indirim süreci devam ediyor. Ancak Fed'in Ocak, Mart ve Nisan toplantılarını pas geçme ihtimali daha yüksek. Bir sonraki faiz indiriminin (0,25 puan) Haziran toplantısında gelmesi kuvvetle muhtemel. Genel eğilim indirim yönünde olduğu için piyasaların bir sonraki indirim olan sürenin uzun olmasından olumsuz etkilenmesini beklemeyiz.

Chicago Fed'in hazırladığı "finansal koşullar" endeksini 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.

ABD ekonomisinde ekonomik aktivite (tutarsal değil miktarsal eğilim) Ocak ayında da büyüme gerçekleştirdi (PMI endeksinin 50,0 üzerinde olması "reel-miktarsal" büyüme anlamına geliyor) ve büyüme güçlü seyretti. Halbuki 2025 yılı boyunca televizyonlarda ve sosyal medyada dünya resesyonu konuşulup durmuştu. Aynı konuşmalar 2026 için de devam ediyor. Ancak 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. Unutmayalım ki ABD'de 2026 yılının Kasım ayında ara seçimler var. Hem iş

siyasette hem de dış siyasette her yere çomak sokmaya devam eden Trump'ın ara seçimlerde zaferle çıkmaya ihtiyacı olacak ve bunun için de kendisine büyüyen bir ABD lazım.

Avrupa'daki toparlanma eğilimi de devam etti. ECB'nin faiz indirimlerinin ekonomik aktiviteyi bir nebze de olsa desteklediğini gördük.

Euro Bölgesi Bileşik PMI Endeksi bölgede ekonomik aktivitenin Ocak ayında da genişlemeye devam ettiğini gösterdi. Öncü göstergeler büyümenin 2026 yılında devam edeceğine işaret ediyor. Birleşik Krallık'ta ekonomik aktivite büyüme bölgesinde seyrediyor.

Gümrük vergilerindeki artış, rekabetçi fiyatlandırma gücü sayesinde başka pazarlarda hızlıca genişlemeye gidebilen Çin'i sekteye uğratamadı. Çin ekonomisi Ocak'ta üst üste sekizinci ay olacak şekilde genişleme kaydetti. 2026 yılında da Çin'den dünyaya katkı bekliyoruz. Orta Doğu'daki değişim rüzgarları Bölge'deki petrol dışı ekonomik aktiviteyi olumlu etkilemeye devam ediyor. Başta Katar, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri olmak üzere Orta Doğu'da ekonomik aktivitedeki güçlü seyrin önümüzdeki aylarda devam etmesini bekliyoruz.

ABD BİLEŞİK PMI GERÇEKLEŞME VE TAHMİN



SUUDİ ARABİSTAN BİLEŞİK PMI GERÇEKLEŞME VE TAHMİN

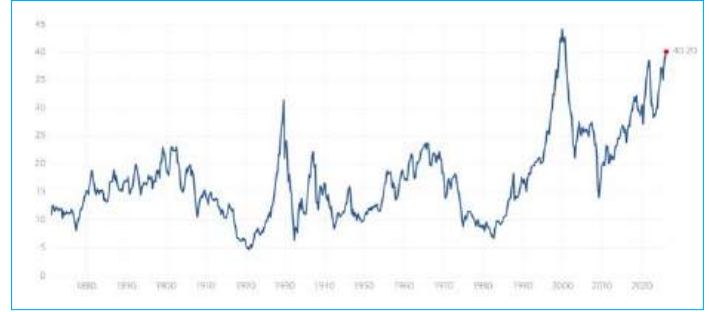


Küresel piyasalarda yükseliş eğilimi sürerken, Türkiye’de faiz indirimleri ve toparlanan bilançoların etkisiyle büyüme hızlanabilir, borsa ve konut sektörü desteklenebilir.

S&P 500 ENDEKSİ



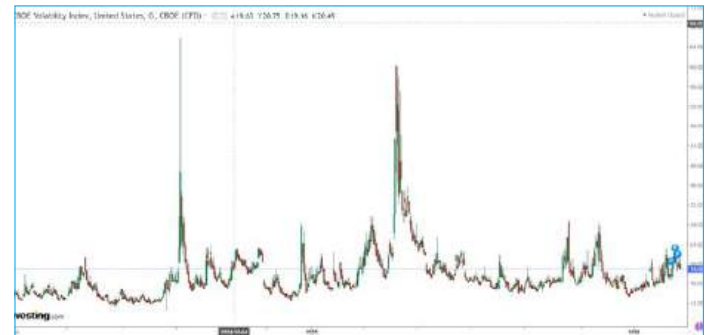
S&P 500 ENDEKSİ PİYASA DEĞERİ/NET DÖNEM KARI



S&P 500 ENDEKSİ EŞİT AĞIRLIKLı



KORKU ENDEKSİ VIX



EUR-USD PARİTESİ



S&P500 endeksine yönelik beklentilerimiz geçen sene olumlu idi. Endeks yıl boyu rekor kırmaya devam etti. 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’deki yukarı yönlü eğilimin yılın ilk yarısında devam edebileceğini düşünüyoruz. 7400 bölgesi hedeflenebilir.

Ancak bitişteki grafikte de görüldüğü gibi değerlemeler pahalı bölgeye geldi. Ancak bu varlık balonu riskinin daha çok 2027 gündeminde olmasını bekliyoruz. Bu sene ekonomik aktivitedeki güçlenme bankacılık sektörünü bir miktar öne çıkarabilir. Ayrıca orta ölçekli şirketlerden oluşan Russell 2000 endeksinin bu sene diğer endekslerden olumlu yönde ayrışması ihtimalini yüksek görüyoruz. Teknoloji tarafında ise yapay zeka yazılım firmalarından ziyade yapay zeka donanım firmalarının öne çıkması kuvvetle muhtemel. Nadir elementlerin böylesine gündemde olduğu bir dönemde bu alandaki üreticileri de takibe almak iyi olabilir.

VIX endeksi ve vadelielerindeki genel seyir piyasalardaki risk iştahının yüksek seyrettiğini gösteriyor. Euro dolar paritesi bir süre daha 1,1500-1,2000 bandındaki sıkışık seyrine devam edecektir.

VIX VADELİLERİ

Symbol	Expiration	Last Price	Change	High	Low	Settlement	Volume
VIX	-	18.69	-1.33	21.21	21.21	-	-
VX08/G6	02/25/2026	-	-	-	-	20.7531	-
VX09/H6	03/03/2026	-	-	-	-	20.7531	-
VX10/H6	03/11/2026	20.3	-0.45	20.3	20.3	20.7531	2
VX/H6	03/18/2026	20.1	-0.65	21.25	19.98	20.7531	73469
VX12/H6	03/25/2026	-	-	-	-	20.7531	-
VX13/J6	04/01/2026	-	-	-	-	20.7531	-
VX/J6	04/15/2026	20.7	-0.54	21.5	20.6	21.242	39114
VX/K6	05/19/2026	20.95	-0.40	21.55	20.67	21.35	10353
VX/M6	06/17/2026	21.15	-0.34	21.65	21.1	21.4928	5307
VX/N6	07/22/2026	21.7	-0.30	22.1	21.65	21.9999	2302
VX/Q6	08/19/2026	21.86	-0.29	22.25	21.85	22.1485	1231
VX/U6	09/16/2026	22.2	-0.27	22.57	22.2	22.4661	395
VX/V6	10/21/2026	22.5	-0.13	22.7	22.5	22.6312	2

Türkiye ekonomisine ve iç piyasalara yönelik beklentiler

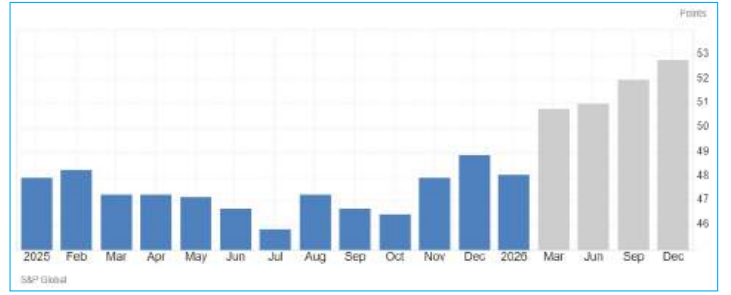
2025 yılında dünya genelindeki büyümeye rağmen Türkiye ekonomisi yüksek faiz hadleri, talep düşüklüğü ve piyasadaki net işletme sermayesi sıkışıklığı gibi sebeplerle PMI verilerine göre yılı daralarak geçirdi. Ancak Kasım, Aralık ve Ocak aylarında bir miktar kıpırdanmaya şahit olduk. Merkez'in yaptığı faiz indirimleri yavaş yavaş piyasa faizlerine (kredi faizi diye okuyun) yansıma-ya başladı (halen yüksek olmakla birlikte). Yüksek faiz hadlerine rağmen konut ve otomobil satışları oldukça güçlü devam ediyor. Bitişikteki grafik konut piyasasında yatırımcı alımlarının sürdüğünü gösteriyor (faizler yüksek olduğu için kredili satışlar zayıf). Konut satışlarındaki güçlü seyrin 2026 yılında da devam etmesini bekliyoruz. Servet sahipleri daha önceki yıllarda olduğu gibi döviz kovalamıyor. TL'de kalmayı tercih ediyorlar. Bir dönem TL'deki yüksek faizden yararlandılar şimdi enflasyonun üzerinde olmasını beklediğimiz konut fiyat artışlarından yararlanma çabasında olduklarını gözlemliyoruz. Konut sektörünün güçlü olması ve faiz indirimlerinin devam etmesi (2026 yılında yaklaşık 10 puanlık bir indirim beklentisi içerisindeyiz) Türkiye ekonomisinin yılın ilk çeyreğiyle birlikte büyüme bölgesine geçmesini sağlayacaktır. Şirket bilançolarının 2026 yılında 2025'e kıyasla düzelmesini bekliyoruz. Faiz indirimleri ve bilançoların bir miktar toparlanması bu sene BIST'i de destekler.

Faiz indirimleri geldikçe Türk lirası cazibesini yitirecektir söylemi üzerine düşünmek gerekir. Bu cümle matematik ile desteklenmediği sürece bir anlam taşıyor. Merkez Bankası (faiz > enflasyon + risk primi) parantez içerisinde belirttiğim eşitsizliği sağladığı sürece TL'deki reel değerlendirme süreci (kurun TL faizi ile dolar faizi arasındaki makastan daha az artması) devam eder. Enflasyonu yüzde 30,8 risk primini de 2,1 olarak hesapladığımıza göre politika faizinin mevcut düzeyi halen belirttiğim eşitsizliği sağlıyor. Yabancı yatırımcının Türkiye risk algısı (CDS) iç siyasetteki hareketliliğe rağmen kritik eşik 300 düzeyinin altında seyrediyor ve son dönemde 220'lere kadar geriledi. Bu da Merkez Bankası'nın kur üzerindeki kontrolünü güçlendiriyor. Dolar kuru için 2026 yıl sonu beklentimiz 51,50 düzeyinde. TL'deki reel bazda değer kazanma sürecinin 2026 yılında da devam etmesini bekliyoruz. Borsanın ise bu sene olumlu performans göstereceğini tahmin ediyoruz.

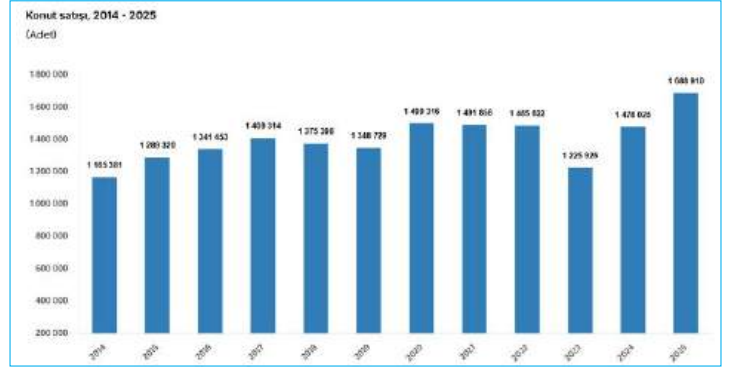
TCMB POLİTİKA FAİZİ

22.09.2023	-	30.00
27.10.2023	-	35.00
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

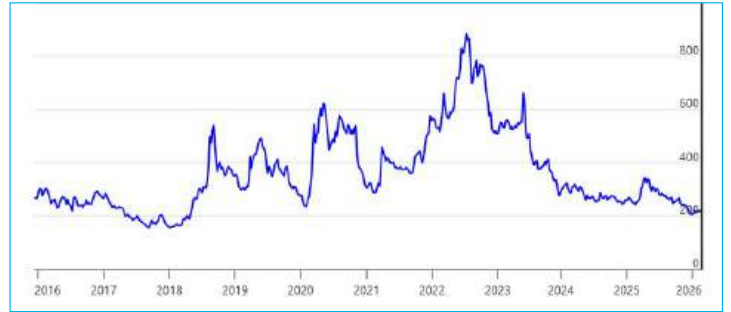
TÜRKİYE İMALAT PMI ENDEKSİ



KONUT SATIŞLARI



TÜRKİYE CDS GÖSTERGESİ



YURT İÇİ YERLEŞİKLERİN YABANCI PARA MEVDUATLARI



BIST100 ENDEKSİ



OTOMOTİV VE YEDEK PARÇA TEDARİK ZİNCİRİNDE PLANLAMANIZI SLIMSTOCK İLE OPTİMİZE EDİN

Talep dalgalanmaları, tedarikçi sorunları ve çeşitli ürün yelpazesi ile başa çıkarak tedarik zincirinizin kontrolünü elinize alın.



Talep değişikliklerini ve sezonsallığı öngörerek müşteri hizmetlerini ve memnuniyetini artırın.



Geniş ürün yelpazesinde **bulunabilirlik ve maliyet verimliliği** arasında denge sağlayın.



Tedarikçilerinizle olan ilişkinizi rekabet avantajına dönüştürmek için tedarik sürelerini izleyin ve yönetin.

+170
otomotiv müşterisi

50% 'ye varan artış
Tedarik zinciri verimliliğinde

 KARSAN

 MARTAŞ
AUTOMOTIVE AFTERMARKET

 MOTORASIN

Otokar

dinamik

 ALTAY
OTOMOTIV

 CANSUN
AUTO SPARE PARTS

 OZCETE
OTOMOTIV

 MERCANLAR
OTOMOTIV

HIDIRUSTA

 ONPER
OTOMOTIV

 FORKA

 OTO
SEMİH

intermobil

 SEYIDOĞLU
OTOMOTIV

 GO

 KOLAŞ
MOTOR ANONİM ŞİRKETİ

 GT TURBO

 DE-GA

 AGPO SİNCANLI

slimstock



Slimstock'un işletmenize nasıl değer katabileceğini keşfedin:

slimstock.com/tr/endustriler/otomotiv/

Web Sitemizi Ziyaret Edin!



Spazio Akıllı Depo Çözümleri, modern teknolojiyi odağına alan, yenilikçi ve müşteri merkezli bir depo raf sistemleri firmasıdır. Adı İtalyanca 'da "uzay" anlamına gelen Spazio, sınırları aşan çözümleri ve geniş vizyonuyla sektöre yön vermektedir.

Uzun yıllara dayanan sektörel tecrübesini ileri teknolojiyle birleştiren Spazio, depo raf sistemleri ve akıllı depolama çözümlerinde yüksek kalite standartlarını benimsemektedir. Her projede müşteri ihtiyaçlarını dikkatle analiz eden dinamik ekibiyle, üretkenlik, verimlilik ve maliyet tasarrufu sağlayan özel çözümler geliştirir.

Spazio'nun sektördeki en büyük farklarından biri, deprem yönetmeliklerine tam uyumlu ürünler geliştirme konusundaki hassasiyetidir. Yapısal güvenliği öncelik olarak gören firma, ürünlerinde sadece sağlamlık değil aynı zamanda can güvenliğini de garanti altına alan çözümler sunar.

Ayrıca Spazio, üniversitelerle yaptığı iş birlikleri sayesinde uluslararası ölçekte inovatif projeler üretmekte; AR-GE faaliyetleriyle sektörde öncü rol üstlenmektedir. Akademik bilgiyle sahadaki tecrübeyi birleştiren bu yaklaşım, firmanın global düzeyde rekabet edebilirliğini artırmaktadır.

İKEA, ASELSAN, MİGROS, THY, TÜPRAŞ, ARÇELİK, FORD, AKSA AKRİLİK, KAHVE DÜNYASI, ARVATO, EMLAK KONUT gibi sektör fark etmeksizin, ülkemizin önde gelen markalarının çözüm ortağı olan Spazio, yurt dışında da ihracat hacmiyle 30 + ülkede faaliyet göstermektedir.



Yedek Parça Labirentinde Kaybolmayın

spazio
SMART WAREHOUSE SOLUTIONS

Binlerce SKU, kısıtlı alan ve zamanla yarış...
Otomotiv satış sonrası sektöründe verimlilik
artık bir tercih değil, hayatta kalma meselesidir.

Spazio ile deponuzdaki her santimetrekareyi
akıllı bir yatırıma dönüştürüyoruz.



Spazio Akıllı Depo Çözümleri

OSS Derneği Otomotiv İstişare Toplantısında Ticaret Bakanı Ömer Bolat ile Bir Araya Geldi!

OSS Derneğinin öncülüğünde gerçekleşen istişare toplantısında sektör temsilcileri, ihracat hedefleri, yerli üretimin güçlendirilmesi ve satış sonrası pazarın sürdürülebilir büyümesi için kritik başlıkları doğrudan Bakanlık nezdinde gündeme taşıdı.



Ömer Bolat:

Bu yıl yerli otomotiv sanayi ihracatı için 41 kere maşallah diyeceğiz!

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), otomotivin geleceğine yönelik çalışmalarıyla sektörü desteklemeye devam ediyor. Gerçekleştirilen programlara yoğun katılım sağlayan OSS Derneği, sektörün sorunlarını ilgili kurum ve kuruluşlara aktararak satış sonrası alanındaki büyümenin sürekliliğini sağlamak için çalışıyor. OSS Derneğinin başta yönetim kurulu olmak üzere geniş katılımıyla gerçekleştirilen YEDPA Ticaret Merkezi'nde otomotiv sektörünün temsilcilerini bir araya getiren istişare toplantısına, T.C. Ticaret Bakanı Ömer Bolat, bakan yardımcılar ve ilgili daire başkanları katılım sağladı.

İstişare toplantısı öncesinde 25 Temmuz 2025 tarihinde OSS Derneği Başkanı Ali Özçete, YEDPA Ticaret Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı Salih Sami Atılğan ile birlikte Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat'ı makamında ziyaret etti. Görüşmede otomotiv satış sonrası sektörünün mevcut durumu değerlendirilirken, sektörün gelişimi için atılabilecek adımlar, ihracat

potansiyelinin artırılması ve yerli üretimin desteklenmesi gibi başlıklar ele alındı. Sektörel sıkıntıları iletme fırsatına erişilen toplantıda OSS üyelerinin genel sorunlarının dinleneceği geniş katılımlı bir etkinlik düzenlenmesi kararlaştırıldı. Söz konusu temasın ardından 18 Ağustos 2025 tarihinde gerçekleştirilen istişare toplantısında da sektör temsilcileriyle bir araya gelindi.

Otomotivde ana omurga yerli üretim!

Otomotiv satış sonrası sektörünün gündemindeki konuların ele alındığı istişare toplantısında konuşan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, otomotivde ana omurganın yerli olduğunu ifade ederek, "Türkiye'de otomotiv sektöründe ana omurga yerli derken Türkiye'de üretim yapan Ford Otosan, Toyota, Hyundai Assan, Oyak Renault, Tofaş ve Togg elektrikli aracımızla biz 400 bin kişiye istihdam sağlıyoruz. Siz tedarikçiler, yan sanayi, yedek parçacılar, servisçiler, tamirciler onları da kattı-



Ömer Bolat:

Yerli üretim gücü, Türkiye otomotiv sektörünü istihdam, kapasite ve küresel rekabet açısından stratejik bir merkez haline getiriyor.



Ali Özçete:

Yedek parça sektörü yalnızca ihracatın değil, güvenliğin ve sürdürülebilir büyümenin de temel taşıdır.

ğımızda gerçek anlamda oto sanayinde çalışanların sayısı milyonun üzerinde. Türkiye 1971'de otomotiv sanayi yolculuğuna montajla başladı, giderek yerlilik payını artırdı. Bugün 1 milyon 468 bin adetlik 1,5 milyon üretimle dünyanın 13'üncü büyük otomotiv sektörüne sahibiz.

Avrupa'da dördüncüyüz şu anda. Avrupa'daki bu Türk malı, Türk otosu, Türk yan sanayi, teknolojinin, kalitenin sembolü haline geldi. Son 20 yılda öylesine bir sanayi ve ekonomide ve imalatla devrim yaptık ki gittiğimiz her yerde Türkiye saygın, itibarlı, ekonomisi güçlü ve üretimi kaliteli, teknolojisi çok yüksek ülke olarak addediliyor. Bunu görmekten de çok büyük memnuniyet duyuyoruz" dedi.

Bu yıl ihracatta 41 kere maşallah diyeceğiz!

Otomotiv sektörünün son 15 yıldır ihracatta lider konumda olduğunu vurgulayan Ömer Bolat, şöyle devam etti: "Sektör, geçen yıl 37,2 milyar dolarlık ihracata ulaşmıştı. Bu yılın 7 ayında otomotiv ihracatımız yüzde 14 arttı, bu tempoyu koruyabilirsek ortalama 41'i rahatlıkla bulacağız demek ki. Geçen yılki 37 milyar doların içinde 16 milyar doları yan sanayi idi. Ana sanayinin sattığı otoların içindeki Türkiye'deki yan sanayi tedarikçilerin payını da eklediğimizde 24 milyar doları tedarik sanayi, sizlerin eserinizdir. Yani 37'nin 24'ü aşağı yukarı 3'te 2'ye geliyor. Bu yıl 40 milyar doları aşacağız ve inşallah 41'i söylemek nasip olacak. Otomotiv ihracatında 41 kere maşallah diyeceğiz. Bu yılın 7 ayında otomotiv ihracatımız yüzde 14 arttı, bu tempoyu koruyabilirsek ortalama 41'i rahatlıkla bulacağız demek ki." Otomotiv sektörünün dünyada büyük bir dönüşüm geçirdiğini anlatan Ticaret

Bakanı Ömer Bolat, geçen yıl dünyada 11,7 milyon elektrikli otomobil satıldığını ve Türkiye'de de elektrikli otomobil satışlarının çok hızlı arttığını dile getirdi. Otomotiv sanayiyle ilgili bir karar alındığında mutlaka dünyada bile ses getiren yankılar yaptığını söyleyen Ömer Bolat, "Çünkü her ülke otomotiv sanayini temel omurga olarak korumak istiyor. Metal, mühendislik, otomotiv sanayileri, çok kritik sanayiler. Biz de burada başardıklarımızı öncelikle korumak ve ikinci aşamada da daha ileri götürmek için canlı başla mücadele ediyoruz. Son iki buçuk yılda otomotiv sanayi için dış ticarete de çok önemli kararlar alındı. Haksız rekabete karşı, milli yerli üreticilerimizin koruma kararları alındı. İlave ürün vergileri çıkarıldı" diye konuştu.

Sektörümüz otomotiv sanayisinin en kritik lokomotif unsurlarından biri!

Toplantı hakkında değerlendirme yapan OSS Derneği Başkanı Ali Özçete ise, "Otomotiv yedek parça sektörü çoğu zaman bir tüketim ürünü gibi görülse de, aslında doğrudan can ve mal güvenliğiyle ilişkili kritik bir güvenlik ürünüdür. Bu nedenle sektörümüzün sürdürülebilir gelişimi yalnızca ekonomik açıdan değil, toplumsal güvenlik bakımından da büyük önem taşımaktadır. 2024 yılı itibarıyla 37,2 milyar dolarlık ihracatla Türkiye'nin

ihracat şampiyonu olan otomotiv sektörü, genellikle sıfır araç ihracatıyla özdeşleştirilse de toplam ihracattaki en büyük paydaya sahip olan yedek parça ihracatı, asıl şampiyonun yedek parça sektörü olduğunu açıkça göstermektedir. Bu gerçek, sektörümüzün otomotiv sanayisinin en kritik lokomotif unsurlarından biri olduğunu kanıtlamaktadır. Toplantımızda üyelerimizin sorunlarını, beklentilerini ve çözüm önerilerini doğrudan Sayın Bakanımız, Bakan Yardımcılarımız ve ilgili Daire Başkanlarımıza aktarma imkânı bulduk. Sahte yedek parçaların piyasada yarattığı ciddi tehlikelerden, küresel markaların tedarik zincirlerinde yerli üreticilere daha fazla yer vermesi gerekliliğine; yatırım ortamının öngörülebilirliği ihtiyacından, Mısır gibi ülkelerin teşvik politikaları karşısında alınması gereken önlemlere kadar pek çok başlık detaylı şekilde ele alındı. Sayın Bakanımız ve değerli ekibinin sektörümüzü dikkatle dinlemiş olmaları ve gerekli adımların atılacağı yönünde verdikleri mesaj, bizler için son derece kıymetliydi. OSS Derneği olarak üyelerimizin ortak sesiyle ortaya koyduğumuz bu taleplerin, ülkemizin ekonomik kalkınmasına, ihracat gücüne ve toplumsal güvenliğine katkı sağlayacak somut politikalara dönüşeceğine inanıyoruz" dedi.



Yurt Dışı Depo ve Entegrasyon Gücüyle İhracatı Kolaylaştırıyor

Yurt dışı depo yatırımları ve e-ihracat entegrasyonlarıyla global operasyonlarını güçlendiren Horoz Lojistik, ihracatçılara yerel operasyon kolaylığı sunan, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir ihracat modeli sağlıyor.

Türkiye'nin köklü lojistik markalarından Horoz Lojistik, faaliyet ağını Türkiye sınırlarının ötesine taşıyarak ihracatçıların global pazarlarda daha etkin, kontrollü ve hızlı operasyon yürütmesini destekliyor. Avrupa'da Almanya, Fransa, Hollanda, Romanya ve İngiltere; ABD'de ise California, Pennsylvania, Florida ve New Jersey'de konumlanan yurt dışı depolar, firmalara hedef pazarlarda yerel operasyonlara yakın bir lojistik yapı sunuyor.

Horoz Lojistik, e-ihracat ve yurt dışı operasyonlarını destekleyen kamu teşvik mekanizmalarından da yararlanıyor. Ticaret Bakanlığı'nın e-ihracata yönelik destek ve teşvikleriyle uyumlu yürütülen bu yapı sayesinde, firmalar yurt dışı depo ve lojistik operasyonlarında maliyet avantajı elde ederken global pazarlara daha rekabetçi koşullarda açılabilir.

Özellikle teslimat hızı ve sürekliliğin kritik olduğu otomotiv yedek parça ihracatında yurt dışı depolar, firmaların operasyonel risklerini azaltırken rekabet gücünü artırıyor. Siparişlerin kısa sürede son kullanıcıya ulaşması, iade ve stok süreçlerinin merkezden kontrol edilebilmesi, ihracatçıların global pazarlarda daha öngörülebilir ve sürdürülebilir bir büyüme yakalamasına imkân tanıyor.

E-ihracat alanında Horoz Lojistik, mikro ihracattan global dağıtımına uzanan uçtan uca bir operasyon modeli sunuyor. Türkiye-Avrupa-Orta Asya hattında 50'den fazla markaya hizmet veren şirket, bu alandaki deneyimini 2025 yılında bünyesine kattığı e-Tradeport ile dijital altyapı açısından güçlendirdi.

Ürün, sipariş ve stok yönetimi ile depolama ve teslimat süreçleri merkezi bir platform üzerinden yönetilirken, farklı ülkelerdeki operasyonlar tek panelden izlenebiliyor. Bu yapı, dağınık sistemler yerine bütüncül ve şeffaf bir operasyon yönetimi sağlıyor.

Platformun Horoz Lojistik'in lojistik altyapısıyla doğrudan entegre çalışması, e-ticarete özel tasarlanmış tam otomasyonlu depolar ve gerçek zamanlı izleme sistemleriyle destekleniyor. Yoğun kampanya dönemlerinde dahi operasyonel süreklilik korunurken, firmalar hacim artışlarına hızlı şekilde uyum sağlayabiliyor.

Yurt dışı depo ağı, entegrasyon kabiliyeti, e-ihracat çözümleri ve kamu teşvikleriyle uyumlu iş modeliyle Horoz Lojistik; otomotiv yedek parça ihracatçıları başta olmak üzere tüm ihracatçıların global pazarlara daha güvenli, kontrollü ve ölçeklenebilir şekilde açılmasına katkı sunuyor.

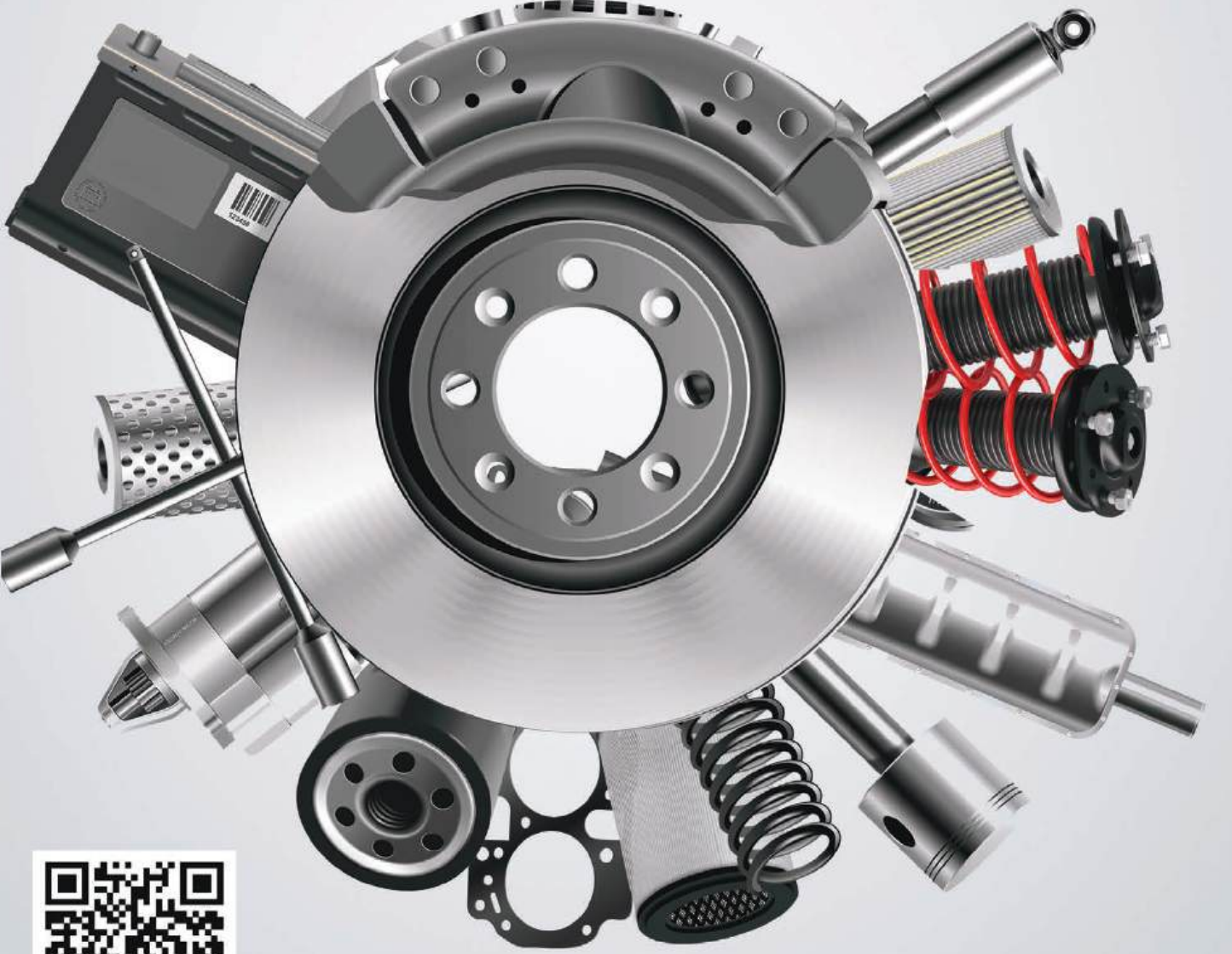


Oktay ÇELİK

Tel: +90 533 686 4714

Horoz Lojistik'in yurt dışı depo yapılanması; teslimat sürelerinin kısalmasına, stok yönetiminin daha sağlıklı yürütülmesine ve müşteri memnuniyetinin artmasına doğrudan katkı sağlıyor. Ürünlerin hedef pazarlara yakın noktalarda konumlandırılması sayesinde dağıtım süreçleri sadeleşirken, firmalar yüksek yatırım maliyetlerine katlanmadan esnek ve ölçeklenebilir bir operasyon yapısına kavuşuyor. Şirket, 2026 yılında devreye almayı planladığı İtalya ve İspanya yatırımlarıyla Avrupa'daki depo ve dağıtım ağını daha da genişletmeyi hedefliyor.

Otomotiv Yedek Parçada **Dünyaya Açılmanın En Hızlı Yolu**



BENİ OKUT



Yedek Parçada Online Satışın Yeni Dönemi
Mikro ihracat ve global pazaryerleriyle sınırlar kalkıyor!

OSS Derneği, 2025'i Değerlendirdi!

Satış Sonrası Pazarının 2025 Yılındaki En Büyük Sorunu Maliyetlerdeki Aşırı Artış Oldu!

“

2025, satış sonrası pazarı için büyümeden çok dayanıklılığın test edildiği; üretimin korunduğu ancak son çeyrekte satışların gerilediği temkinli bir denge yılı oldu.

”

Otomotiv satış sonrası pazarında yaşanan 2024 yılındaki durağan seyir, 2025'te de devam etti. 2025 yılının son çeyreğinde de satış, ihracat ve istihdamda yatay seyrini sürdüren sektör, 2026 yılı için de temkinli yaklaşımını koruyor. Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneğinin (OSS) 2025 Yıl Sonu Sektörel Değerlendirme Anketi'ne göre; 2025'in son çeyreğinde, 2024'ün aynı dönemine göre yurt içi satışlarda dolar bazında ortalama yüzde 3,94'lük düşüş yaşandı. Bir önceki ankette üretici üyelerin yüzde 33,3'ü yatırım planlarken, yeni ankette bu oran yüzde 25,6'ya geriledi. 2025 yılında gözlemlenen problemlerin başında ise "maliyetlerdeki aşırı artış" geldi. Ankete göre, "nakit akışında yaşanan problemler" ve "iş ve ciro kaybı" üyeler için önemli sorunlar arasında yer alıyor.

2025 yılının, otomotiv satış sonrası pazarı açısından küresel ve yerel ekonomik koşulların etkisinin hissedildiği bir yıl olduğunu söyleyen OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, "Ancak sektörün üretim, istihdam ve operasyonel sürekliliğini korumayı başardığı bir yıl olarak öne çıktı. Yılın ilk döneminde finansal koşullarda yaşanan sınırlı sıkışmaya rağmen, satış sonrası pazarı yıl genelinde dengeli bir performans sergileyerek güçlü bir kapanış yaptı. Üretim kapasitesinin korunması, istihdam seviyelerinin istikrarlı seyri ve talep tarafındaki süreklilik, sektörün finansal dayanıklılığını ortaya koydu. Bu yönüyle 2025 yılı, satış sonrası pazarı için bir 'finansal güven ve dayanıklılık testi' niteliği taşıırken, sektör bu süreci başarıyla geride bıraktı" dedi.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), otomotiv satış sonrası pazarı özelinde 2025 yıl sonunu, üyelerinin katılımıyla düzenlediği bir anket çalışmasıyla değerlendirdi. OSS Derneğinin 2025 Yıl Sonu Sektörel Değerlendirme Anketi'ne göre; otomotiv satış sonrası pazarı 2025'in son çeyreğinde satışlarında gerileme yaşadı. Ankete göre; 2025'in son çeyreğinde, 2024 yılının son çeyreğine göre yurt içi satışlar dolar bazında ortalama yüzde 3,94 düşüş yaşadı. Bu dönemde dağıtıcı üyelerin satışlarında dolar bazında yüzde 1,71 artış görülürken, üretici üyelerde ise yüzde 9,87 düşüş gerçekleşti.



Tahsilat süreçlerindeki olumsuz gidişat yavaşladı!

Ankette, 2026 yılının ilk çeyreğiyle ilgili beklentilere de yer verildi. Buna göre sektörde 2026 yılının ilk çeyreğinde yurt içi satışlarda dolar bazında yüzde 0,5 oranında artış beklendiği gözlemlendi. 2024'te yüzde 45,1 olan tahsilat süreçlerinin 2025'te yüzde 43,5 seviyesine gerilediğini ifade eden OSS Derneği üyelerinden yüzde 13,8'i tahsilat sürecinin daha iyi hale geldiğini, 42,5'i ise daha kötüye gittiğini belirtti.

2025'te 3 şirketten biri istihdamını artırdı!

Ankete katılan üyelerin yüzde 31,3'ü 2025'te istihdamını bir önceki seneye göre artırdı. Üyelerin yüzde 37,5'i söz konusu dönemde istihdamını korudu. 2025'te istihdamının azaldığını belirten üye oranı ise yüzde 31,3 olarak gerçekleşti. Üretici üyelerde istihdam artış yaşanırken dağıtıcı üyelerde istihdamının azaldığını belirtenlerin oranı yüzde 29,3'te kaldı.

2025'in en büyük problemi maliyetlerdeki aşırı artış!

Sektördeki problemler anketin yine en dikkat çekici bölümlerinden birini oluşturdu. 2025'te üyelerin gözlemlediği problemlerin başında yüzde 81,3 ile "Maliyetlerdeki aşırı artış" gelirken, "Nakit akışında yaşanan problemler" yüzde 66,3 ile ikinci sırada yer aldı. Üyelerin yüzde 52,5'i ise "İş ve ciro kaybı"nı sektör için en büyük üçüncü sıkıntı olarak nitelendirdi. Ankete katılanların yüzde 43,8'i "Kargo maliyetleri ve teslimat problemleri", yüzde 23,8'i "Gümrüklerde yaşanan problemleri", yüzde 21,3'ü ise "İstihdamda yaşanan problemler"e işaret etti. Ayrıca katılımcıların yüzde 15'i mevzuat değişikliklerini önemli sorunlar arasında gösterdi.



Maliyet artışı sektörü baskılarken, nakit akışı ve ciro kaybı operasyonel sürdürülebilirliği tehdit eden temel riskler olarak öne çıkıyor.

Sektörde yatırım planları zayıflarken, olumsuz beklentiler belirgin şekilde geriledi.

Üretici üyelerin yatırım iştahı kapandı!

Anket ile birlikte sektörün yatırım planları da mercek altına alındı. Ankete göre önümüzdeki üç ayda yeni yatırım yapmayı düşünen üyelerin oranı yüzde 23,7 olarak gerçekleşti. Bir önceki ankette üretici üyelerin yüzde 33,3'ü yatırım planlarken, yeni ankette bu oran yüzde 25,6'ya geriledi. Dağıtıcı üyelerde ise bu oran yüzde 10,3'ten yüzde 22'ye yükseldi. Bir önceki ankete göre, sektörün önümüzdeki 3 ayda daha olumsuz bir seyir izleyeceğini öngören dağıtıcı üyelerin oranı yüzde 41'den yüzde 24,4'e, üreticilerin oranı ise yüzde 42,9'dan yüzde 25,6'ya geriledi.

Üretim arttı ihracat geriledi!

Üreticilerin 2025 yılında kapasite kullanım oranı ortalaması yüzde 72,56 olarak gerçekleşti. Bu oran 2024'te yüzde 78,15 idi. 2025'in son çeyreğinde üyelerin üretimi 2024'ün aynı çeyreğine göre yüzde 2,56 oranında arttı. 2025 yılının son çeyreğinde üyelerin ihracatı ise 2024 yılının son çeyreğine göre dolar bazında yüzde 4,23 düşüş gösterdi.

Geçici finansal zorluklara rağmen satış sonrası pazarı üretim ve istihdamı korudu!

Anket sonuçlarını değerlendiren ve 2026 yılına ait değerlendirmelerde bulunan OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, "2025 yılı, otomotiv satış sonrası pazarı açısından küresel ve yerel ekonomik koşulların etkisinin hissedildiği ancak sektörün üretim, istihdam ve operasyonel sürekliliğini korumayı başardığı bir yıl olarak öne çıktı. Yılın ilk döneminde finansal koşullarda yaşanan sınırlı sıkışmaya rağmen, satış sonrası pazarı yıl genelinde dengeli bir performans sergileyerek güçlü bir kapanış yaptı. Üretim kapasitesinin korunması, istihdam seviyelerinin istikrarlı seyri ve talep tarafındaki süreklilik, sektörün finansal dayanıklılığını ortaya koydu. Bu yönüyle 2025 yılı, satış sonrası pazarı için bir 'finansal güven ve dayanıklılık testi' niteliği taşıırken, sektör bu süreci başarıyla geride bıraktı" dedi.



Rekor iç pazar satış sonrası pazarının geleceğini güvence altına alıyor!

Otomotiv satış sonrası pazarının dinamikleri önemli ölçüde değiştiğini ifade eden Ali Özçete, şöyle devam etti: "Son iki yıldır dövizde yaşanan görece stabilizasyon, yedek parça fiyatlarındaki artışı enflasyon oranının altında tuttu ancak aynı dönemde işçilik maliyetleri, gerek personel giderleri gerekse kira ve işletme maliyetleri nedeniyle enflasyonun oldukça üzerinde seyretti. Sektörde ilk kez işçilik maliyetlerinin yedek parça maliyetlerini geride bıraktığını görüyoruz. Bu tablo, hem hizmet sunan işletmeleri hem de nihai tüketiciyi doğrudan etkileyen bir maliyet baskısı yaratıyor. Öte yandan Türkiye'de araç parkının yaş ortalamasının yüksek olması, bakım ve yedek parça ihtiyacını canlı tutuyor; bu da uzun vadede satış sonrası pazarı için güçlü ve süreklilik arz eden bir talep zemini oluşturuyor. Bununla birlikte, son üç yıldır üst üste kırılan sıfır araç satış rekorları ve kişi başına düşen araç sayısındaki artış, araç sahipliğinin yaygınlaştığını ve satış sonrası pazarının önümüzdeki dönemde daha geniş bir müşteri tabanına hitap edeceğini ortaya koyuyor. Ayrıca 2024'te satılan yaklaşık 1,2 milyon aracın büyük bölümünün 2026 yılında garanti kapsamından çıkacak olması, satış sonrası pazarına olan bakım, onarım ve yedek parça talebinin artarak devam edeceğine işaret ediyor."



Satış sonrası sektörü, yüzde 38 payla Türkiye otomotiv ihracatının omurgasını oluştururken, AB talebiyle sürdürülebilir büyümenin en güçlü taşıyıcısı konumunu koruyor.

Satış sonrası sektörü Türkiye otomotiv ihracatının omurgası!

2025 yılında satış sonrası ihracat pazarının da güçlü bir görünüm ortaya koyduğunu vurgulayan Ali Özçete, "Tedarik endüstrisi ihracatı 2025 yılında bir önceki yıla göre yüzde 6 artarak 15 milyar 770 milyon dolar seviyesine ulaştı ve toplam otomotiv ihracatının yüzde 38'ini oluşturdu. Bu yüksek pay, satış sonrası sektörünün Türkiye otomotiv ihracatının omurgası olma-ya devam ettiğini gösteriyor. Başta Almanya ve Fransa olmak üzere Avrupa Birliği pazarlarında talebin istikrarlı biçimde artması, sektörün rekabetçiliğinin korunduğunu teyit ediyor. Bu tablo, 2026'da satış sonrası pazarının sürdürülebilir büyümesini destekleyen en önemli yapı taşlarından biri olarak öne çıkıyor" diye konuştu.

4 kıtada 16 fuar, TEK BİR KÜRESEL VİZYON: **automechanika**

Automechanika, küresel ağı ve yenilikçi vizyonuyla otomotiv değer zincirini birleştirirken, İstanbul'un 25 yıllık gücüyle sektörün geleceğine yön veriyor.

Otomotiv satış sonrası ve servis endüstrisinin dünyadaki tartışmasız lider fuar markası olan Automechanika; endüstriyi, ticareti ve servis sağlayıcıları tek bir çatı altında buluşturmaya devam ediyor. Dünya çapında 4 kıtaya yayılan 16 fuarı, toplam 23.000 katılımcısı ve 690.000 profesyonel ziyaretçisiyle Automechanika, sadece bir ticaret platformu değil; otomotiv değer zincirinin yarınını şekillendiren küresel bir ekosistem kurumunda.

Yazılım tanımlı araçlar, e-mobilite, dijitalleşme, yapay zeka, bağlanabilirlik (connectivity) ve sürdürülebilirlik gibi sektörü dönüştüren mega trendler, Automechanika'nın yenilikçi vizyonu ile ele alınıyor. Marka ayrıca, otomotiv mesleklerinin cazibesini yeni nesillere aktarmak amacıyla Z kuşağına yönelik yepyeni formatlarla da sektöre yön veriyor.

Küresel Ağ Büyümeye Devam Ediyor

Frankfurt'taki amiral gemisiyle standartları belirleyen bu devasa ağ, karlı büyüme pazarlarına erişim sağlamak için sınırlarını sürekli genişletiyor.

24-27 Eylül 2026 tarihlerinde Endonezya'da ilk Automechanika Jakarta kapılarını açarken; hemen ardından 3-5 Mart 2027'de Yeni İpek Yolu'nun kilit geçiş noktalarından Azerbaycan'da Automechanika Baku ilk kez sahneye çıkacak.

Çeyrek Asırlık Bölgesel Güç İstanbul

Bu eşsiz küresel ağın en güçlü ve stratejik köprülerinden biri olan Automechanika İstanbul ise bu yıl 25. yaşını kutlamaya hazırlanıyor. Geçtiğimiz fuarda 1.500 katılımcıyı ve 57 bini aşkın ziyaretçiyi ağırlayarak rekorlara imza atan fuar; OSS Derneğinin güçlü partnerliği eşliğinde 19-22 Mayıs 2026 tarihlerinde çeyrek asırlık mirasını yepyeni deneyim alanlarıyla taçlandırarak.

Otomotiv değer zincirinin her halkasını birbirine bağlayan Automechanika, küresel vizyonu ve çeyrek asırlık İstanbul tecrübesiyle sektörün sürdürülebilir büyümesine rehberlik etmeye devam ediyor.

The leading trade fair brand for
the automotive industry



Automechanika
Shows

10.–12.6.2026
Automechanika Astana
licensed to Business Media
Central Asia LLP

3.–5.3.2027
Automechanika Baku
licensed to Tajsir Expo LLC

8.–10.6.2026
Automechanika Birmingham

8.–11.4.2026
Automechanika Buenos Aires

10.–12.11.2026
Automechanika Dubai

8.–12.9.2026
Automechanika Frankfurt

18.–20.6.2026
Automechanika Ho Chi Minh City

19.–22.5.2026
Automechanika Istanbul

24.–27.9.2026
Automechanika Jakarta

27.–29.10.2026
Automechanika Johannesburg

14.–16.5.2026
Automechanika Kuala Lumpur

8.–10.7.2026
**INA PAACE Automechanika
Mexico City**

3.–5.2.2028
ACMA Automechanika New Delhi

4.–6.5.2026
Automechanika Riyadh

2.–5.12.2026
Automechanika Shanghai

21.–23.10.2026
Automechanika Tashkent
licensed to LLC BMC-LLP



OSS Derneği Türk Otomotiv Aftermarketini Paris'te Küresel Sahneye Taşdı

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği, otomotiv satış sonrası sektörünün en önemli uluslararası buluşma noktalarından biri olan Equip Auto Paris Fuarı'nda ilk kez Türkiye millî katılımı sağladı."

ALZ International organizasyonu ve OSS Derneği iş birliğiyle Türkiye millî katılımı organize edilen, 14-18 Ekim 2025 tarihleri arasında Fransa'nın başkenti Paris'te düzenlenen Equip Auto Paris 2025 Fuarı, otomotiv satış sonrası sektörünün uluslararası paydaşlarını bir araya getirdi. Bu yıl 50'nci yaşını kutlayan fuar, 1400 katılımcı ve 100 bin profesyonel ziyaretçiyi ağırladı. 16 Türk firmasının katılım sağladığı fuarda OSS Derneği, Türk pavilyonunun yetkililerini ve dünyanın dört bir tarafından gelen satın alma heyetleri ile yerli tedarik sanayi temsilcilerini bir araya getirdi. Fuarın önemine işaret eden OSS Derneği Başkanı Ali Özçete, "Equip Auto Paris Fuarı, ilk kez millî katılımını üstlendiğimiz bir fuar olması açısından bizler için çok kıymetli. Uluslararası en büyük markalar, global üreticiler ve dağıtıcılarla yan yana olmamız çok pozitif etki sağladı. 2027 yılında yapılacak bir sonraki fuarda da yine böyle büyük çaplı global üretici ve dağıtıcılarla aynı alanda yer alacak olmak, bunun sözünü almak mutluluk verici" dedi.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), bir yandan otomotivin geleceğine yönelik çalışmalarını sürdürürken diğer taraftan da sektörün öncü etkinliklerinde Türkiye'yi temsil etmeye devam ediyor. Bu kapsamda dernek, otomotiv satış sonrası sektörünün en önemli uluslararası buluşma noktalarından biri olan Equip Auto Paris Fuarı'nda ilk kez millî katılımı üstlendi. Bu yıl 50'nci yaşını kutlayan fuar, 1400 katılımcı ve 100 bin profesyonel ziyaretçiyi ağırladı.

OSS Derneği Equip Auto Paris 2025'te hem kendi standıyla hem de üyeleri aracılığıyla Türkiye otomotiv satış sonrası sektörünü uluslararası arenada başarıyla temsil etti.

ALZ International organizasyonunda ve OSS Derneği iş birliğiyle millî katılımı organize edilen, 14-18 Ekim 2025 tarihleri arasında düzenlenen fuarda Türkiye Pavilyonu, Ticaret Bakanlığı desteğiyle birinci holde yer aldı. 16 Türk firmasının katılım sağladığı fuarda

OSS üyeleri de devlet desteğinden faydalandılar. Fuarın ilk günü akşamı Palais Brongniart'ta düzenlenen görkemli açılış galası sektörün önde gelen temsilcilerini bir araya getirdi. Fuar boyunca OSS standında ziyaretçiler ağırlandı, dernek yönetimi ayrıca üyelerinin stantlarını ziyaret ederek sektörün önemli temsilcileriyle temaslarda bulundu. Gerçekleştirilen kahvaltı etkinliğinde, OSS üyeleri, Türk pavilyonunun yetkilileri ve dünyanın dört bir yanından gelen satın alma heyetleri bir araya geldi.



14-18 Ekim 2025 tarihleri arasında düzenlenen fuarda Türkiye Pavilyonu, Ticaret Bakanlığı desteğiyle birinci holde yer aldı. 16 Türk firmasının katılım sağladığı fuarda OSS üyeleri de devlet desteğinden faydalandılar.





Ali Özçete:

Equip Auto Paris, Türkiye'nin aftermarket gücünü küresel ölçekte konumlandıran stratejik bir vitrin oldu.



Türkiye Cumhuriyeti Paris Büyükelçisi Yunus Demirer, OSS Standını Ziyaret Etti

Fuarın ikinci gününde, Fransız Cumhuriyeti nezdinde Türkiye Cumhuriyeti Büyükelçisi Yunus Demirer, Equip Auto Paris 2025'te OSS standını ve Türk firmalarının stantlarını ziyaret etti. OSS heyeti, Büyükelçi Demirer'i OSS standında ağırlayarak Türkiye'nin otomotiv satış sonrası sektöründeki gelişmeler, uluslararası iş birlikleri ve sektörün Avrupa'daki konumu hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Ayrıca Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Başmüşaviri Murat Gören ve Ticaret Müşaviri Gonca Köksal Ensari de dernek ve üye firmaların stantlarını ziyaret ettiler.

"OSS Olarak, Türkiye'nin Uluslararası Arenadaki Temsil Gücünü Artırıyoruz"

OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, fuarın ardından yaptığı değerlendirmede şu ifadelerle yer verdi: "Equip Auto Paris Fuarı, ilk kez millî katılımını üstlendiğimiz bir fuar olması açısından bizler için çok kıymetli. Uluslararası en büyük markalar, global üreticiler ve dağıtıcılarla yan yana olmamız çok pozitif etki sağladı. 2027 yılında yapılacak bir sonraki fuarda da yine böyle büyük çaplı global üretici ve dağıtıcılarla aynı alanda yer alacak olmak, bunun sözünü almak mutluluk verici. OSS olarak, Türkiye'nin uluslararası arenadaki temsil gücünü artırıyoruz. Türkiye'nin, OSS üyelerinin ve aftermarket oyuncularının uluslararası platformda temsil edilebilmesi için elimizden geleni yapmaya devam edeceğiz".

Equip Auto Paris Fuarı, Fransa otomotiv sektörü için olduğu kadar Türkiye için de önemli bir iş birliği ve anlaşma fırsatı sunuyor. Toplam ithalatının yüzde 36'sını otomotiv ürünlerinden karşılayan Fransa, bu anlamda Türkiye için önemli bir pazar konumunda. Türkiye'nin Fransa'ya otomotiv yan sanayi ihracatı, 2024 yılında 983 milyon 362 bin dolar olarak gerçekleşti ve bir önceki yıla göre yüzde 15,5 artış gösterdi. Fransa'nın coğrafi konumu, Fas, Tunus ve Cezayir gibi alternatif pazarlara erişimde önemli avantajlar sağlıyor.

Avrupa'nın en önemli ticari etkinlikleri arasında!

Otomotiv profesyonellerine yönelik uluslararası fuar olan Equip Auto Paris, Fransa'daki otomotiv endüstrisi, satış sonrası ve hizmet sektörleri için uluslararası çapta beğeni toplayan bir ticaret etkinliği olarak öne çıkıyor. Yenilikçiliği, uzmanlığı, alışverişi ve dostluğu hedeflerinin merkezine yerleştiren fuar, otomotiv değer zincirindeki tüm isimleri ve bilgi birikimini bir araya getirerek mobilite hizmetlerini yeniden icat etmeyi amaçlıyor. Equip Auto Paris, otomotiv, satış sonrası ve bağlantılı mobilite hizmetleri sektörlerinde yarım asırlık inovasyon, karşılaşma ve ilerlemeyi kutluyor. 1975 yılında kurulan fuar, Fransa'nın otomotiv endüstrisi için önde gelen B2B fuarları arasında yer alıyor. Otomotiv endüstrisi için önemli bir dönüm noktası olan bu yıl dönümü etkinliği, tüm değer zincirindeki çeşitli oyuncuları (hafif araçlar, hafif ticari araçlar, ağır vasıtalar, iki ve üç tekerlekli motorlu taşıtlar ve ruhsatsız araçlar (VSP)) Paris'te bir araya getirdi. Bu etkinlik, sektör profesyonelleri, katılımcılar, ziyaretçiler ve Fransız ve uluslararası gazeteciler için geleceğe dair vizyonlarını paylaşma fırsatı sunuyor.

Otomotiv Satış Sonrası Sektörü Yeni Bir İklim Değişimi Yaşıyor!

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), üyeleri ve sektör temsilcilerinin katılımıyla 2025 yılının son toplantısını gerçekleştirdi.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), üyeleri ve sektör temsilcilerinin katılımıyla 2025 yılının son toplantısını gerçekleştirdi. Toplantıda sektörün içinde bulunduğu yeni döneme ve önümüzdeki yıllara ilişkin değerlendirmelerde bulunan OSS Derneği Başkanı Ali Özçete: "2023 yılı sektör açısından olağanüstü bir yıldır. Pandemiden çıkışla birlikte ertelenmiş talep hızla devreye girdi; bakımlar yapıldı, araçlar yenilendi ve olması gereken çok daha yüksek bir iş hacmi oluştu. Ancak asıl hata, 2023'ü normal kabul etmektir" dedi. Özçete, 2024 ve 2025'in kötü yıllar olmadığını ancak artık yeni normallerin devrede olduğunu belirterek şöyle devam etti: "Bugün yaşadığımız tablo, beğensek de beğenmesek de yeni normal. Daha pahalı işçilik, daha sıkı rekabet, daha düşük marjlar ve daha seçici bir müşteri profiliyle karşı karşıyayız. Eski alışkanlıklarla bu yeni dönemi yönetemeyiz. Bu bir başarısızlık değil; açıkça bir iklim değişimi." Dedi. Sözlerine devam eden Özçete: "Avrupa pazarlarında yaşanan daralma, küresel hedeflerin Türkiye gibi görece canlı pazarlara yönlendirilmesine neden oldu. Bu durum, Türkiye'de faaliyet gösteren sektör paydaşlarının daha yüksek büyüme beklentileriyle karşı karşıya

kalmalarına yol açtı. Son 3-4 yıldır Türkiye'de sıfır araç satışlarının rekor seviyelere ulaştığını hatırlatan Özçete, "2024'te satılan yaklaşık 1,2 milyon aracın büyük bölümü 2026 yılında garanti kapsamından çıkacak. Bu; bakım, onarım, servis ve yedek parça demek. Yani bu sektörün işi bitmiyor, asıl şimdi başlıyor. 2023'ü geride bırakıyoruz, 2024-2025'i doğru okuyoruz ve 2026'yı akılla, dengeyle ve birlikte inşa ediyoruz" dedi.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), yılın son üye toplantısı geniş bir katılımıyla gerçekleştirdi. OSS Derneği üyelerinin yanı sıra sektör temsilcilerini de bir araya getiren etkinlik, OSS Derneği Genel Sekreteri Emirhan Silah-taroğlu'nun açılış konuşmasıyla başladı. Ardından Derneğin Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, 2025 yılını değerlendirdi ve 2026 için öngörülerini paylaştı.

2023 istisnaydı; sektör artık yüksek maliyet, düşük marj ve yeni rekabet düzenine adapte oluyor

"2023'ü geride bırakmalıyız"

Ali Özçete

Sektörün fotoğrafını dürüstçe çekmek için bir araya geldiklerini vurgulayan Ali Özçete, "Önümüze akıllı başında bir yol haritası koyabilmek için buradayız. 2023 yılı sektör açısından olağanüstü bir yıldır. Pandemiden çıkışla birlikte ertelenmiş talep hızla devreye girdi; bakımlar yapıldı, araçlar yenilendi ve olması gereken çok daha yüksek bir iş hacmi oluştu. Ancak asıl hata, 2023'ü normal kabul etmektir" dedi. Özçete, 2024 ve 2025'in kötü yıllar olmadığını ancak artık yeni normallerin devrede olduğunu belirterek şöyle devam etti: "Bugün yaşadığımız tablo, beğensek de beğenmesek de yeni normal. Daha pahalı işçilik, daha sıkı rekabet, daha düşük marjlar ve daha seçici bir müşteri profiliyle karşı karşıyayız. Eski alışkanlıklarla bu yeni dönemi yönetemeyiz. Bu bir başarısızlık değil; açıkça bir iklim değişimi."



“Avrupa’daki daralma hedefleri Türkiye’ye yöneltti”

Avrupa pazarlarında yaşanan daralmanın küresel dengeleri etkilediğini ifade eden Özçete, “Avrupa pazarlarında yaşanan daralma, küresel hedeflerin Türkiye gibi görece canlı pazarlara yönlendirilmesine neden oldu. Bu durum, Türkiye’de faaliyet gösteren sektör paydaşlarının daha yüksek büyüme beklentileriyle karşı karşıya kalmasına yol açtı.” diye konuştu. 2025’in sektör açısından zorlu bir yıl olduğunu belirten Özçete, “Eğer 2025 yaralarının açıldığı bir yıl olduysa, 2026 bu yaraları sardığımız yıl olmak zorunda. Bunu da ancak akılla, dengeyle ve gerçekçi beklentilerle yapabiliriz” ifadelerini kullandı.

“İşçilik maliyeti kritik eşiği geçti”

Sektörde önemli bir yapısal değişime dikkat çeken Özçete, bugün birçok onarımda işçilik maliyetinin parça maliyetinin önüne geçtiğini vurgulayarak şunları söyledi: “Bu durum ‘Do It Yourself’ eğilimini artırma riski taşıyor. Güvenlik, kayıt dışılık ve sektör algısı açısından bu eşiği ciddi yetle ele almamız gerekiyor.”

“Usta yoksa sektör de yok”

Özel servisler ve nitelikli usta bulma konusunda ciddi bir sorun yaşandığını dile getiren Ali Özçete, “Yetkili servisler pahalı algılanıyor, özel servisler ise tüketici gözünde yeterli güveni oluşturmakta zorlanıyor. Yüksek maaşlara rağmen gençler bu mesleği tercih etmiyor. Bu yalnızca bir maaş meselesi değil; itibar ve gelecek algısı sorunu. Usta yoksa sektör de yok. Kendimize ayna tutmamız gereken yer tam da burası” dedi. Üretici ve dağıtıcıların çoğu zaman yalnızca ürünü satmaya odaklandığını belirten Özçete, “Yukarıda hedefleri yönetmeye çalışırken, aşağıda ustanın, servisin ve gençlerin geleceğini kendi haline bırakıyoruz. OSS’nin varoluş sebebi tam olarak burada başlıyor: Bu sektörü geleceğe doğru şekilde konumlandırmak” ifadelerini kullandı.

“Asıl iş şimdi başlıyor”

Son 3-4 yıldır Türkiye’de sıfır araç satışlarının rekor seviyelere ulaştığını hatırlatan Özçete, “2024’te satılan yaklaşık 1,2 milyon aracın büyük bölümü 2026 yılında garanti kapsamında çıkacak. Bu, bakım, onarım, servis ve yedek parça demek. Yani bu sektörün işi bitmiyor, asıl şimdi başlıyor. 2023’ü geride bırakıyoruz, 2024-2025’i doğru okuyoruz ve 2026’yı akılla, dengeyle ve birlikte inşa ediyoruz” dedi.

FIGIEFA ile güçlü ve kurumsal bir iş birliğine sahibiz

Konusmasında ayrıca Uluslararası Bağımsız Otomotiv Aftermarket Dağıtıcıları Federasyonu (FIGIEFA) ile ilgili iş birliğine de değinen Ali Özçete, “OSS Derneği olarak, Yönetim Kurulunda yer aldığımız ve 18 ülkeden 19 ulusal dernek ile 5 satın alma grubunu temsil eden Uluslararası Bağımsız Otomotiv Aftermarket Dağıtıcıları Federasyonu (FIGIEFA) ile güçlü ve kurumsal bir iş birliğine sahibiz. ‘Made in EU’ gibi sektörümüzü ve Türkiye’nin yedek parça ihracatını doğrudan etkileyen kritik başlıkların Avrupa düzeyinde ele alınması, Türkiye’nin konumunun doğru şekilde anlatılması ve görünür kınması

OSS Derneği,
FIGIEFA ile yürüttüğü
güçlü iş birliği sayesinde
Türkiye otomotiv aftermarket
sektörünün Avrupa nezdinde
etkin temsilini ve stratejik
konumlandırılmasını
sağlamayı
hedefliyor.



açısından FIGIEFA üzerinden Avrupa kurumları ve Avrupa Parlamentosu nezdinde temas kurulmasını önemli ve somut bir imkân olarak görmekteyiz.” ded

Ekonomiye dair güncel değerlendirmeler paylaşıldı

Programın devamında etkinliğin sponsorlarından BS Gümrük Müşavirliği Kurucusu Hakan Hacızade, gümrükleme ve lojistik süreçlerine ilişkin sundukları çözümleri paylaştı. TEB Faktoring adına ise İhracat Satış Direktörü Müge Keçeli ve Yurt İçi Satış Direktörü Hakan Seçkin, işletmelere yönelik 360 derece faktoring çözümleri hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Etkinliğin son bölümünde FED Eski Araştırma Direktörü, Şahinöz Akademi Kurucusu, Stratejik Yönetim ve İş Zekâsı Danışmanı Erkin Şahinöz, ekonomiye dair güncel değerlendirmelerini katılımcılarla paylaştı.

Etkinliğe katkı sunan sponsorlar BS Gümrük Müşavirliği, TEB Faktoring, Barış Ambalaj ve konuşmacı Erkin Şahinöz’e teşekkür plaketleri takdim edildi.



OSS, Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarının Yol Haritasını Yeniden Çiziyor



OSS Derneğinin öncülüğünde hazırlanan yeni rapor, Türkiye otomotiv satış sonrası pazarının büyüklüğünü, potansiyelini ve dönüşümünü verilerle ortaya koyarak sektöre yol haritası sunmayı amaçlıyor.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), Türkiye otomotiv satış sonrası yenileme pazarının mevcut durumunu ve gelecek potansiyelini ortaya koymak amacıyla önemli bir çalışmayı yeniden başlattı. İlk kez 2024 yılında Frost & Sullivan tarafından OSS Derneği için hazırlanan Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarının Stratejik Analizi raporunun ikincisi için çalışmalarına resmen start verildi.

1950'li yıllarda temelleri atılan Türkiye otomotiv sektörü, geçen sürede kayda değer bir dönüşüm ve büyüme hikâyesi yazdı. Türkiye'nin özellikle Avrupa başta olmak üzere geniş bir coğrafyanın merkezinde yer alması, yerli otomotiv sanayisinin hızlı bir ivme kazanmasını sağladı. Nitelikli iş gücü ve yüksek üretim kabiliyetiyle desteklenen ana sanayi, Türkiye'yi kısa sürede dünyanın önde gelen otomotiv üretim merkezlerinden biri haline getirdi. Bu gelişime paralel olarak, ana sanayinin en önemli tamamlayıcısı konumundaki satış sonrası sektörü de güçlü bir büyüme performansı sergiledi.



İlk kez 2024 yılında Frost & Sullivan tarafından OSS Derneği için hazırlanan Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarının Stratejik Analizi raporunun ikincisi için çalışmalara resmen start verildi.

Dünyanın önde gelen otomotiv markalarına birinci sınıf üretim yapabilme kapasitesine sahip olan satış sonrası sektörü, buna rağmen sektörel veri ve kapsamlı analiz eksikliği nedeniyle gerçek büyüklüğünü tam anlamıyla ortaya koymakta zorlanıyor. OSS Derneği, bu önemli boşluğu doldurmak ve sektöre sağlıklı bir yol haritası sunmak amacıyla satış sonrası yenileme pazarı için ikinci kez kapsamlı bir pazar araştırmasına imza atıyor.

Pazar araştırma ve analiz alanında dünyanın en saygın kuruluşları arasında yer alan Frost & Sullivan tarafından, OSS Derneğinin talebi doğrultusunda özel olarak hazırlanan Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarının

Stratejik Analizi, binek araçlar ve hafif ticari araçlar odağında sektörü tüm yönleriyle mercek altına alacak. Rapor da; küresel trendler ve zorlukların etkisi altında şekillenen Türkiye satış sonrası yenileme pazarının mevcut büyüklüğü, büyüme öngörüler, pazar dinamikleri, temel eğilimler ve sektörü dönüştüren mega trendler detaylı biçimde ele alınacak.

OSS Derneğinin öncülüğünde hayata geçirilen bu çalışma, satış sonrası sektörünün görünürlüğünü artırmayı, doğru verilerle desteklenmiş stratejik karar alma süreçlerine katkı sunmayı ve sektörün sürdürülebilir büyümesine ışık tutmayı hedefliyor.



automechanika
İSTANBUL

19. – 22. 5. 2026
İSTANBUL TÜYAP



messe frankfurt



Deutsche Messe

Satış sonrası
pazarına
25 yıllık
liderlik

automechanika İSTANBUL 2026



Türkiye'nin en büyük uluslararası ticaret fuarı ve otomotiv satış sonrası endüstrisinin bölgedeki en güçlü buluşması olan Automechanika İstanbul, 19–22 Mayıs 2026 tarihleri arasında İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde kapılarını açmaya hazırlanıyor. 2026 yılı, fuarın 25. yıl dönümü olması sebebiyle sektör açısından ayrı bir anlam taşıyor.

Automechanika İstanbul; güçlü iş bağlantıları kurulmasına imkân tanırken, aynı zamanda en güncel teknolojik gelişmelerin, yenilikçi ürünlerin ve sürdürülebilir mobilite çözümlerinin

tanıtıldığı bir vitrin işlevi görüyor. Elektrifikasyon, dijitalleşme, yapay zekâ destekli servis çözümleri ve tedarik zinciri optimizasyonu gibi başlıklar, fuarın ana gündem maddeleri arasında yer alıyor. 25. yılını kutlayan organizasyon, Türkiye otomotiv satış sonrası pazarının küresel rekabet gücünü ortaya koyan en önemli uluslararası platformlardan biri olma niteliğini sürdürüyor.

SystemSoft®

Software Solution For Automotive Aftermarket

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 sistemlerinizde 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

SystemSoft®

Software Solution For Automotive Aftermarket



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

NELER KAZANDIRIYORUZ ?



01

SATIŞLARDA ARTIŞ

Süreçlerinize göre şekillenir,
ihtiyacınıza göre çalışır.



02

TAHSİLAT ARTIŞI

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



03

BAYİ SAYISINDA ARTIŞ

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



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

OSS Derneği Yeni Yönetim Kurulunu Seçti!

OSS
Yönetim Kurulu
Başkanlığına Yeniden
Ali Özçete
Seçildi!

OSS Derneği, gerçekleştirdiği 2025 yılı Olağan Seçimli İdari ve Mali Genel Kurul Toplantısı'nda yeni Yönetim ve Denetleme Kurulu Üyelerini seçti



Genel Kurulda oy birliğiyle seçilen yeni Yönetim Kurulu, gerçekleştirdiği ilk toplantıda 2023 yılında derneğin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı devralan Ali Özçete'yi yeniden Başkan seçti. OSS Derneğinin yeniden seçilen Başkanı Ali Özçete, "Yeni dönemde de üyelerimizle birlikte sektörümüzün gelişimine katkı sunmaya devam edeceğiz. OSS olarak ortak akıl ve iş birliğiyle oluşturduğumuz vizyonumuzu daha da ileri taşıma kararlılığındayız." dedi.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), 2025 yılı Olağan Seçimli İdari ve Mali Genel Kurulu gerçekleştirdi. OSS Derneği üyelerinin yoğun katılımıyla Elite World Grand İstanbul Hotel'de düzenlenen Genel Kurul toplantısında Ali Özçete, Ufuk Çilek, Emirhan Silahtaroglu, Fatih Oda-başılar, Cemal Çobanoğlu, Emre Şahin, Halit Başbuğ, Beylem Leblebici Birsan, Mehmet Karakoç, Mustafa Tülümen,

Müjdat Aras, Selim Aydınlioğlu, Selim Marangoz ve Vecibe Kaplan Arslan firmalarını temsilen yeni dönemin Yönetim Kurulu Üyeleri olarak belirlendi. İki yıl boyunca görev yapacak yeni dönem OSS Derneği Yönetim Kurulu'nda seçilen Denetleme Kurulu üyeleri ise Aziz Kaya, Hayati Kaya, Hüseyin Muratoğlu, Erdoğan Kesmen, Özden Doğan ve Şenay Bayram'dan oluştu.



Ali Özçete:

OSS olarak ortak akıl ve iş birliğiyle oluşturduğumuz vizyonumuzu daha da ileri taşıma kararlılığındayız





OSS Derneği üyelerinin yoğun katılımıyla Elite World Grand İstanbul Hotel'de düzenlenen Genel Kurul toplantısında

Ali Özçete,

Ufuk Çilek,

Emirhan Silahtaroglu,

Fatih Odabaşlar,

Cemal Çobanoğlu,

Hıdır Emre Şahin,

Halit Başbuğ,

Beylem Leblebici Birsan,

Mehmet Karakoç,

Mustafa Tülümen,

Müdat Aras,

Selim Aydınlioğlu,

Selim Marangoz

ve Vecibe Kaplan Arslan

firmalarını temsilen yeni dönemin Yönetim Kurulu Üyeleri olarak belirlendi.



Ali Özçete:

*Yeni dönemde de
üyelerimizle birlikte
sektörümüzün gelişimine
katkı sunmaya devam
edeceğiz.*

OSS Derneğinin başkanı bir dönem daha Ali Özçete!

Genel Kurul sonrası yeni Yönetim Kurulu, ilk toplantısını gerçekleştirdi. Toplantıda OSS Derneğinin 2023 yılından beri Yönetim Kurulu Başkanı görevini sürdüren Ali Özçete yeniden seçildi. Diğer görev dağılımlarının da gerçekleştirildiği toplantıda, Başkan Yardımcılığı görevine Ufuk Çilek, Genel Sekreterlik görevine Emirhan Silahtaroglu, Saymanlık görevine ise

Fatih Odabaşlar getirildi. OSS Derneğinin Başkanı Ali Özçete, "Yeni dönemde Yönetim Kurulu üyelerimize başarılar diliyorum. OSS olarak son iki yılda eşitlik, şeffaflık ve kapsayıcılık üzerine kurduğumuz temelimizi güçlendirmek için bütün gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz. Yeni dönemde de üyelerimizle birlikte sektörümüzün gelişimine katkı sunmaya devam edeceğiz. OSS olarak ortak akıl ve iş birliğiyle oluşturduğumuz vizyonumuzu daha da ileri taşıma kararlılığımızdayız." dedi.



OSS Derneği, Automechanika Istanbul 2025'te Sektörle Buluştu



Otomotiv satış sonrası sektörünün en önemli buluşma noktalarından Automechanika Istanbul 2025'te güçlü bir şekilde yer alan OSS Derneği, Uluslararası OSS Konferansı ve üyelerine özel networking alanlarıyla sektör profesyonellerini bir araya getirerek iş birlikleri, bilgi paylaşımı ve stratejik diyalog açısından önemli bir platform sundu.

Otomotiv satış sonrası sektöründe dünyanın lider ticaret fuar markası ve Doğu Avrupa, Balkanlar, Orta Doğu ile Kuzey Afrika'yı da kapsayan bölgede sektörünün en büyük uluslararası organizasyonu olan Automechanika Istanbul 2025, bu yıl da sektörü buluşturdu. Türkiye'de otomotiv satış sonrası pazarının çatı kuruluşu Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) Messe Frankfurt Istanbul ve Hannover Fairs Turkey iş birliği ile 12-15 Haziran 2025 tarihleri arasında, İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezinde düzenlenen organizasyona damgasını vurdu.

Automechanika Istanbul 2025 fuarının ilk gününde, sektörün önde gelen isimleri bu yıl 10. kez düzenlenen Uluslararası OSS Konferansı'nda bir araya geldi. "Satış Sonrası Pazarında Trendler" temasıyla gerçekleştirilen konferansta, PHINIA Avrupa, Ortadoğu ve Afrika (EMEA) Satış Sonrası Başkan Yardımcısı Juan Thomaz konuk konuşmacı olarak katıldı.

Konferans, plaket seremonisiyle sona ermesinin ardından, OSS üyelerinin hizmetinde olan OSS Lounge'da düzenlenen kokteylde, üyeler bir araya gelip sohbet imkânı buldular.



automechanika
ISTANBUL



“Automechanika Istanbul 2025 fuarının ilk gününde, sektörün önde gelen isimleri bu yıl 10. kez düzenlenen Uluslararası OSS Konferansı’nda bir araya geldi. “Satış Sonrası Pazarında Trendler” temasıyla gerçekleştirilen konferansta, PHINIA Avrupa, Ortadoğu ve Afrika (EMEA) Satış Sonrası Başkan Yardımcısı Juan Thomaz konuk konuşmacı olarak katıldı.”



automechanika ISTANBUL

Automechanika Istanbul Akademi'de Geleceğe Yön Veren Paneller

Automechanika Istanbul Akademi kapsamında bu yıl da otomotiv satış sonrası sektörünün geleceğine ışık tutan birçok panel gerçekleştirildi. Akademi programına gösterilen yüksek ilgi, etkinliklerin sektördeki güncel ihtiyaç ve beklentilere güçlü biçimde karşılık verdiğini ortaya koydu.

Etkinlik serisi, OSS Derneği İş'te Balans Çalışma Grubu'nun organizasyonu ile düzenlenen "Aftermarkette Kadın İzi: Geleceğe Mesajlar" paneliyle başladı. Panelde, sektörün kadın profesyonelleri ve yöneticileri, geleceğe dair öngörülerini ve kadın istihdamının sektör için taşıdığı önemi katılımcılarla paylaştı. İlham veren içerikler, hem genç profesyonellere hem de tüm paydaşlara değerli perspektifler sundu.

Günün devamında, OSS Derneği Eğitim ve Organizasyon Çalışma Grubu tarafından düzenlenen "Geleceğin Otomotivine Giden Yol: Eğitimle Dönüşüm" paneli gerçekleştirildi. Bu oturumda otomotiv sektöründe hızla değişen teknolojiler, nitelikli iş gücünün artan önemi ve eğitimin dönüşümdeki kritik rolü ele alındı. Uzman konuşmacılar, sektörün ihtiyaç duyduğu yeni nesil yetkinliklere dair önemli değerlendirmeler aktardı.

OSS Derneği İş'te Balans Çalışma Grubu ve TAY-SAD'ın desteğiyle Automechanika Academy kapsamında düzenlenen "Equality 4 Business" paneli de günün öne çıkan etkinlikleri arasında yer aldı. Panelde, kadın istihdamı, kapsayıcılık ve fırsat eşitliği konularında farkındalık yaratan sunumlar yapıldı. Konuşmacılar, sürdürülebilir bir iş kültürünün ancak çeşitlilik ve eşitlikçi yaklaşımlarla mümkün olabileceğine dikkat çekti.

Automechanika Istanbul Akademi'nin bu yılki panel programı, sektörün dönüşüm gündemini kapsamlı biçimde ele alması ve kapsayıcı bir gelecek vizyonu sunmasıyla katılımcılar tarafından büyük ilgi gördü.





Türkiye'nin Lider Otomotiv **YEDEK PARÇA TAŞIYICISI**





OSS Derneğinin Düzenlediği **AFM'25 Zirvesi** Sektörü Bir Araya Getirdi!

OSS AFM'25 Zirvesi'nde yapılan değerlendirmelerde, otomotiv satış sonrası sektörünün küresel ticaretin stratejik bir bileşeni haline geldiği vurgulandı. Sektör temsilcileri, artan jeopolitik riskler ve ekonomik bloklaşmalar karşısında kısa vadeli reflexler yerine sürdürülebilir büyüme, öngörülebilir yatırım iklimi ve uluslararası iş birliklerine dayalı bir yol haritasının önemine dikkat çekti.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), 2023'te ilkinin gerçekleştirdiği Aftermarket Zirvesi'nin ikincisini İstanbul'da gerçekleştirdi. Geniş çaplı bir katılıma sahne olan Aftermarket Zirvesi, 8 oturum ve birbirinden değerli 20 konuşmacıyla sektörün sorunlarını ve gelecek trendlerini masaya yatırdı. Yedek parça sektörünün ihracat şampiyonu olduğunu söyleyen OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, "Belki bu çok fazla dillendirilmiyor fakat 40 milyar dolarla geçen yıl otomotiv sektörü ihracat şampiyonu oldu. Otomotiv denince maalesef son tüketicinin aklına sadece sıfır araçlar geliyor ve diyor ki işte ülkemizde araçlar üretiliyor ve 40 milyar dolar olan bir ihracat potansiyeline sahibiz. Hayır, kesinlikle böyle değil.

Gerçek şu ki 40 milyar dolarlık otomotiv ihracatı içerisindeki en büyük pay 14 milyar dolarla yedek parça sektörünün. Dolayısıyla ülkenin lokomotif dişlisi biziz, yedek parça sektörü Türkiye'nin ihracat şampiyonudur" dedi. Jeopolitik yapıdaki değişimlerin sektörü derinden etkilediğini vurgulayan Ali Özçete, "Artık savaşların silahlarla değil ekonomik savaşlara dönüşmesi, sektör olarak bizi çok ciddi anlamda etkiliyor. Biz OSS olarak bu gidişata güçlü bir şekilde hayır diyoruz. Çünkü biz savaşın enstrümanı olan bir sektör değiliz. Ticari savaşlara göre ülkemizde ve dünyada yön bulmak istemiyoruz. Biz uzun vadeli planlar yapıp, uzun vadeli stratejiler belirleyip buna bağlı olarak konjonktürümüzü ayarlamak ve yatırımlarımızı buna göre planlamak istiyoruz" diye konuştu.

Ali Özçete:

Gerçek şu ki 40 milyar dolarlık otomotiv ihracatı içerisindeki en büyük pay 14 milyar dolarla yedek parça sektörünün.





Aftermarket'te Sınırlar Kalkıyor: Sektör Entegrasyon, Rekabet ve Uzun Vadeli Stratejiyle Yeniden Şekilleniyor

Otomotiv satış sonrası kanalındaki önde gelen ulusal ve uluslararası tedarikçiler, uluslararası ticari gruplar ve toptancı şirketlerin oluşturduğu Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), Aftermarket Zirvesi'ni ikinci kez İstanbul'da DasDas'ta gerçekleştirdi. Sektörün tüm unsurlarının yoğun ilgisi ve geniş çaplı katılımıyla gerçekleştirilen zirvede otomotiv endüstrisinde yaşanan köklü değişimin satış sonrası pazarına yansımaları ve sektörün karşılaştığı sorun ve problemlere çözüm önerileri masaya yatırıldı. Oturum üzerinden düzenlenen zirvede, birbirinden önemli isimler, sektörün geleceği ve otomotivdeki değişime nasıl ayak uydurulabileceği konularında detaylı sunumlar gerçekleştirdi.

Bağımsız yenileme pazarının en güçlü halkasıyız!

Maysan Mando Amortisörleri, Automechanika, Spazio Akıllı Depo Çözümleri, Mann+Hummel, Schaeffler, ve ERD'nin sponsorluğunda gerçekleştirilen zirvede 20 önemli isim konuşmacı olarak yer aldı. Etkinliğin açılışında konuşan OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, zirveyle birlikte OSS Der-

neğinin de 30'uncu yılını kutladığını kaydetti. 30 yılda sektörün önemli yol kat ettiğini söyleyen Ali Özçete, "30 yıl önce tahta raf aralarında sırtında yedek parça taşıyan insanlar, fax makinesinin başında sipariş gelmesini bekleyen satıcılar, diğer taraftan servis atölye hizmeti vermeye çalışan tamirhaneler varken bugün artık sektörümüz dünyaya entegre olmuş şekilde Türkiye geneline yayılmış, bütün teknolojik yatırım ve altyapılarını sağlamış bir düzeyde. Sektörümüz tabi ki sadece Türkiye'de değil dünyada da gelişiyor ve biz de dünyada gelişen sektöre beraber entegreyiz. Bağımsız yenileme pazarının en güçlü halkasıyız ve FIGIEFA federasyona da bağlı Türkiye'deki tek derneğiz.

Bu bağlamda tüm faaliyetlerimizde bağımsız yenileme pazarı üzerine ve özellikle son tüketicinin çıkarına uygun hareket eden yaklaşımlar sergilerken aslında sektörümüzün de çok büyük bir değişimden geçtiğini hep birlikte gözlemliyoruz" dedi. Bağımlı yenileme pazarına hizmet eden yetkili servisler başka araç markalarının da yetkili servis hizmetlerinin verilmeye başlandığını ifade eden Ali Özçete, şöyle devam etti: "Ayrıca TS12047 belgesine sahip

özel servisler artık garantisi devam eden araçlara da bakabilir hale geldi. Diğer bir taraftan araç üreticileri, kendi ürettikleri private label markalarla artık aftermarkette önemli oyuncularından bir tanesi. Diğer bir taraftan da dağıtıcılar, bu distribütörlerin bir parçası olarak da aynı zamanda aftermarket yedek parçasıyla OES yedek parça markalarını bir arada son tüketicinin hizmetine sunar hale geldi. Bu da artık değişen dünyada, değişen sektörde beraberinde yapının da çok hızlı bir değişim içerisinde olduğunu gösteriyor. Artık bağımsız ve bağımlı yenileme pazarı yerine gelecekte belki de yeni slogan sadece yenileme pazarı olacak. Dernek olarak biz bugüne değil yarınlara odaklanıyoruz."

Savaşın enstrümanı bir sektör değiliz!

Yedek parça sektörünün ihracat şampiyonu olduğunu hatırlatan OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, "Belki bu çok fazla dillendirilmiyor fakat 40 milyar dolarla geçen yıl otomotiv sektörü ihracat şampiyonu oldu. Otomotiv denince maalesef son tüketicinin aklına sadece sıfır araçlar geliyor ve diyor ki işte ülkemizde araçlar üretiliyor ve 40 milyar dolar olan bir ihracat potansiyeline sahibiz. Hayır, kesinlikle böyle değil. Gerçek şu ki 40 milyar dolarlık otomotiv ihracatı içerisinde en büyük pay 14 milyar dolarla yedek parça sektörünün. Dolayısıyla ülkenin lokomotif dişlisi biziz, yedek parça sektörü Türkiye'nin ihracat şampiyonudur. Maalesef ki bu kadar güzel gelişimlerin içerisinde bizler işlerimize, gelişime, inovasyona odaklanırken jeopolitik yapılarındaki değişimler, artık savaşların silahlarla değil ekonomik savaşlara dönüşmesi, sektör olarak bizi çok ciddi anlamda etkiliyor. Biz OSS olarak bu gidişata güçlü bir şekilde hayır diyoruz. Çünkü biz savaşın enstrümanı olan bir sektör değiliz. Kıtalararası gerçekleşen ticari savaşlardan biz etkilenmek istemiyoruz. Ticari savaşlara göre ülkemizde ve dünyada yön bulmak istemiyoruz. Biz uzun vadeli planlar yapıp, uzun vadeli stratejiler belirleyip buna bağlı olarak konjonktürümüzü ayarlamak ve yatırımlarımızı buna göre planlamak istiyoruz" diye konuştu.

Sektörün sorunları ve yol haritası değerlendirildi!

OSS Başkanı Ali Özçete'nin ardından Maysan Mando Satış ve İş Geliştirme Müdürü Vecibe Kaplan Arslan, Messe Frankfurt Mobilite ve Lojistik Başkan Yardımcısı Michael Johannes, Spazio Akıllı Depo Çözümleri Yurtiçi Satış Müdürü Uğur Yılmaz, Mann+Hummel Tür-

kiye Otomotiv Satış Sonrası Direktörü Cemal Çobanoğlu ve Schaeffler Vechiles Lifetime Solutions Türkiye & Azerbaycan Satış Müdürü H. Ömer İren açılış bölümünde mesajlarını katılımcılarla paylaştı. Ardından Sürdürülebilir Mobilite İnisiyatifi Kurucu Başkanı Hakan Doğu, "Otomotivin Bugünü ve Yarını" isimli bir sunum gerçekleştirdi. Zirvenin devamında "Otomotivde Kadın" paneli gerçekleştirildi. Moderatörlüğünü OSS Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Beylem Leblebici Birsen'in üstlendiği panelde PEUGEOT Türkiye Genel Müdürü Gupse Kaplan, İntermobil Yönetim Kurulu Başkanı Nadine Perahya ve MA-PA Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Yeşim Keser konuşmacı olarak yer aldı.

Avrupa gündemi masaya yatırıldı!

İkinci Aftermarket Zirvesi'nin öğleden sonraki bölümü, "Dünyada ve Türkiye Ekonomisinde Neler Oluyor" isimli panelle başladı. Panelde usta gazeteciler Hakan Gölbaş, ve Vahap Muhyar konuyla ilgili değerlendirmelerde bulundu. Ardından Frost&Sullivan Otomotiv Grubu Lideri Mubarak Moosa, "Otomotivde Satış Sonrası Pazarını Etkileyen Gelecek Trendler ve Fırsatlar", isimli bir sunum gerçekleştirdi. Zirvenin dikkat çekici oturumlarından biri de "AEMEA Bölgesinde Türkiye Etkisi" ismiyle düzenlendi. Moderatörlüğünü Groupauto Orta Doğu, Afrika ve Hindistan Bölge Direktör Mesut Urgancılar'ın üstlendiği panelde Valeo Servis Amerika, Ortadoğu ve Afrika Başkan Yardımcısı H. Burak Akın, MAHLE Aftermarket GmbH Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Satış Müdürü (EMEA) Murat İnce ve Niterra Orta Doğu, Afrika, Avrasya Aftermarket Direktörü Tufan Baysal da konuşmacı olarak görüşlerini katılımcılarla paylaştı. İkinci Aftermarket Zirvesi'nin son bölümü ise Tarihçi, Akademisyen ve Yazar Prof. Dr. İlber Ortaylı'nın özel oturumuyla tamamlandı.

**Yedek Parça
Sektörü
İhracatın
Lokomotifi: Kısa
Vadeli Ticari
Savaşlara Değil
Uzun Vadeli
Stratejiye
Odaklanıyor**





OSS Derneği ve Gladsos İş Birliğiyle **Drift Day** Gerçekleştirildi!

OSS Derneği, 11 Ekim Cumartesi günü, Dünya Drift Günü kapsamında Gladsos iş birliğiyle düzenlenen Drift Day etkinliğinde üyeleriyle bir araya geldi.

Etkinlik, Gebze Fahim Motorsport Arena'da, otomotiv satış sonrası sektör temsilcilerini bir araya getirerek, hem adrenalin dolu hem de keyifli bir atmosfere sahne oldu.

Profesyonel sürücülerin performansları, etkileyici drift gösterileri ve gün boyu süren aktivitelerle unutulmaz anlar yaşandı.

Etkinlik boyunca, OSS üyelerine özel ayrılan VIP Lounge alanında konuklar, ikramlar eşliğinde gösterileri en özel noktadan izleme fırsatı buldu.





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 olarak 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 olarak 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

Türkiye Pazarı: Hacim **Güçlü**, Dönüşüm **Hızlı**

2025'te NEV Büyümesi ve
Aftermarket'in Yeni Gerçeği: Küresel ve
Yerel Satış Rakamları Ne Söylüyor

2025 yılı, otomotiv sektörü açısından hem küresel ölçekte hem de Türkiye özelinde dönüşümün hızlandığı bir yıl olarak kayda geçti. Toplam satış adetleri, pazarın dirençli yapısını koruduğunu gösterirken; hibrit ve elektrikli araçlardan oluşan NEV (Yeni Enerji Araç) segmentindeki güçlü artış, sektörün yönünü net biçimde ortaya koydu.

Türkiye Pazarı: Hacim Güçlü, Dönüşüm Hızlı

2025 yılının tamamında toplam 1.368.400 adet binek ve hafif ticari araç satışı gerçekleşti. Bunun 1.084.496 adedini otomobiller oluştururken, 487.338 adetlik kısmı NEV (Hibrit + Elektrik) kategorisinde yer aldı.

Bu veriler, Türkiye otomobil satışlarının yaklaşık yarısına yaklaşan bir bölümünün artık yeni enerji teknolojilerine kaydığını gösteriyor. Daha da dikkat çekici olan ise NEV segmentindeki büyüme:

2025 yıl sonu NEV satışları, 2024 yılına göre %68 oranında artış gösterdi. (Kaynak: S&P Global Mobility) Bu artış; tüketici tercihlerindeki değişimden vergi ve regülasyon politikalarının etkisine, şarj altyapısındaki gelişmelerden markaların ürün gamındaki dönüşümüne kadar birçok dinamiğin eş zamanlı olarak devrede olduğunu gösteriyor. Türkiye pazarı artık yalnızca toplam satış adetlerindeki büyümeye değil, aynı zamanda araç parkının teknolojik kompozisyonundaki belirgin değişimle de şekilleniyor. Elektrifikasyonun payı arttıkça, pazarın yapısı da kalıcı biçimde dönüşüyor.



**MOBİLİTE, TEKNOLOJİ
ve SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK**
Çalışma Grubu

Küresel Görünüm: 89,6 Milyonluk Dev Pazar

2025 yılında küresel otomobil ve hafif ticari araç satışları toplam 89,6 milyon adede ulaştı.

Bölgesel dağılım ise şöyle gerçekleşti:

Avrupa – 15,0 milyon adet
ABD – 16,2 milyon adet
Çin – 26,6 milyon adet

Bu tablo, Çin'in hem üretimde hem de tüketimde küresel ağırlığını sürdürdüğünü net biçimde ortaya koyuyor.

Elektrifikasyonun Merkezi: Çin

2025 yılında küresel tam elektrikli otomobil ve hafif ticari araç satışları 14,7 milyon adet seviyesine ulaştı. Toplam hibrit + elektrikli (NEV) satışları ise 22 milyon adet olarak gerçekleşti. (Kaynak: S&P Global Mobility / Reuters)

Bölgesel NEV dağılımı:

Avrupa – 3,7 milyon adet
ABD – 1,5 milyon adet
Çin – 14,7 milyon adet





Elektrifikasyon hızlanırken, satış sonrası sektörde kazananlar dönüşüme en hızlı uyum sağlayanlar olacak.

Elektrifikasyon hız kazanırken, satış sonrası sektörde rekabetin yönü değişiyor; teknik dönüşüme hızlı adapte olan, yeni yetkinlikler geliştiren ve veri odaklı ilerleyen oyuncular öne çıkacak.



Önümüzdeki dönemde mesele artık “elektrikli araçlar yaygınlaşacak mı?” sorusu değil; “Bu dönüşüme en hızlı ve en doğru şekilde kim adapte olacak?” sorusu olacak.



Çin'in tek başına 14,7 milyon adetlik satışa ulaşması, elektrikli mobilité dönüşümünün merkez üssünün açık biçimde Asya olduğunu gösteriyor. Avrupa regülasyonlarla dönüşümü yönlendirirken, Çin hem devlet teşvikleri hem ölçek ekonomisi hem de yerli marka stratejileriyle pazarı domine ediyor. ABD ise daha temkinli fakat istikrarlı bir büyüme eğilimi sergiliyor.

Türkiye Bu Resmin Neresinde?

Türkiye, toplam hacim açısından küresel ölçekte orta büyüklükte bir pazar olsa da NEV büyüme oranı bakımından oldukça dinamik bir profil ortaya koyuyor. %68'lik yıllık artış, pazarın erken adaptasyon evresini geride bıraktığını; elektrikli araçların artık niş bir segment olmaktan çıktığını ve hibrit teknolojisinin geçiş dönemi çözümü olarak güçlü bir şekilde konumlandığını açık biçimde gösteriyor. Bu tablo, elektrifikasyonun Türkiye'de kalıcı ve hızlanan bir dönüşüm sürecine girdiğine işaret ediyor.

NEV satışlarındaki artış, yalnızca bir “ürün dönüşümü” anlamına gelmiyor; aynı zamanda satış sonrası sektöründe

kapsamlı bir yapısal değişimi beraberinde getiriyor. Bu süreç, eğitim ihtiyacının artmasını, teknik donanım yatırımlarının zorunlu hale gelmesini, yazılım ve elektronik uzmanlığının daha fazla öne çıkmasını ve yeni tedarik zinciri dinamiklerinin oluşmasını kaçınılmaz kılıyor. Elektrikli araçların mekanik parça yoğunluğunun daha düşük olması, geleneksel bakım gelirlerinde daralmaya yol açabilir. Buna karşılık yazılım güncellemeleri, batarya yönetimi ve güç elektroniği sistemleri gibi yeni uzmanlık alanları giderek daha fazla değer yaratacak ve satış sonrası ekosisteminde yeni gelir modellerinin önünü açacaktır.

Önümüzdeki dönemde mesele artık “elektrikli araçlar yaygınlaşacak mı?” sorusu değil; “Bu dönüşüme en hızlı ve en doğru şekilde kim adapte olacak?” sorusu olacak.

Otomotiv satış sonrası sektörü için ise 2025 rakamları bir uyarı değil, bir fırsat sinyali niteliğinde. Dönüşümü erken okuyan, teknik kapasitesini geliştiren ve yeni iş modellerine uyum sağlayan oyuncular, bu yeni dönemin kazananları olacaktır.



Otomotiv Satış Sonrasında Dönüşüm Hızlanıyor



Arda ARSLAN

Bosch Mobilite Satış Sonrası Çözümler
Bölge Direktörü Türkiye & Ortadoğu



Türkiye otomotiv satış sonrası pazarı, son yıllarda ana sanayi ile paralel bir gelişim göstererek çok önemli bir dönüşümden geçiyor. Otomotiv sektörü 2025 yılında 41,5 milyar dolar ihracatla yeni bir eşiği aştı. Bu büyümenin en önemli ayaklarından biri, tedarik sanayisinin satış sonrasıyla birlikte geldiği nokta. Sözgelimi, tedarik sanayisi bugün otomotiv ihracatından ortalama yüzde 40 pay alır hale geldi.

Bosch olarak farklı coğrafyalarda faaliyet gösteriyorsunuz. Türkiye satış sonrası pazarı, küresel pazarlara kıyasla hangi yönleriyle öne çıkıyor?

Türkiye otomotiv satış sonrası pazarı, onu küresel pazarlardan net biçimde ayırtıran bazı güçlü dinamiklere sahip. Öncelikle pazarın canlılığı dikkat çekici. Sıfır satışlarla ikinci el pazarı arasındaki makro denge, satış sonrası hizmetlere olan ihtiyacı istikrarlı kılıyor. Öyle ki Türkiye’de 2025 sonu itibarıyla ikinci el satışları 7 milyonu aşmış durumda, bunun karşısında da 1 milyon bandını aşmış sıfır satışlarını görüyoruz. İkinci olarak, araç parkının kompozisyonu. Ortalama araç yaşının 14 ile Avrupa’ya göre daha yüksek olması bakım-onarım hacmini artırırken, diğer taraftan elektrikli ve hibrit araçların pazarda hızla nüfuz etmesi servis ekosistemini iki farklı trendi aynı anda yönetmeye zorluyor. Türkiye, Avrupa’da elektrikli araç satışında güncel olarak dördüncü sırada, kısacası Türkiye elektrifikasyon dönüşümünü hızla içselleştiren pazarlardan biri. Üçüncü fark, tüketici davranışlarındaki çeviklik. Talep koşullara göre hızla şekillenebiliyor, bu da satış sonrası oyuncularının esnek ve hızlı aksiyon almasını gerektiriyor.



Türkiye otomotiv satış sonrası pazarı, onu küresel pazarlardan net biçimde ayırtıran bazı güçlü dinamiklere sahip. Öncelikle pazarın canlılığı dikkat çekici. Sıfır satışlarla ikinci el pazarı arasındaki makro denge, satış sonrası hizmetlere olan ihtiyacı istikrarlı kılıyor.

Arda ARSLAN
BOSCH

Türkiye otomotiv satış sonrası pazarının son yıllardaki gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz? Önümüzdeki döneme ilişkin en kritik fırsat ve riskler sizce neler?

Dünyada mobilite sektörünün büyük bir dönüşümden geçtiğini göz ardı edemeyiz. Bu dönüşüm birçok faktörü etkilerken aynı zamanda fırsatları da içinde barındırıyor. Biz de Bosch olarak bu dönüşüme yön veren teknolojiler ve servisler geliştiriyor ve sektörün hizmetine sunuyoruz. Son yıllarda özellikle elektrikli araçlarla ilgili dönüşüm bunların başında geliyor. Elektrikli araç pazarı hızla büyüyor; 2025’in ilk 11 ayında elektrikli araç pazarı yaklaşık yüzde 20 büyüyerek 170 bin araç adedine ulaştı. Ülkemiz Avrupa’da en çok elektrikli araç satışı yapılan dördüncü büyük pazar haline geldi. Bu da servis ekosisteminin tamamen yeni bir teknolojiye dönüşüm ihtiyacını ortaya çıkarıyor. Öte yandan, araç parkının yaşlanması, bakım-onarım hizmetlerine olan talebin sürekliliği açısından doğal bir işaret. Nitekim motosiklet, binek araç, hafif ticari araçları düşündüğümüzde 33,6 milyonluk araç parkımızın ortalama yaşı 14.



Bosch, dijitalleşme ve insan odaklı gelişim yaklaşımıyla iş ortaklarının verimliliğini sürdürülebilir şekilde artırıyor.

İşte bu dinamik yapı, Türkiye'yi otomotiv satış sonrası pazarında stratejik bir merkez haline getiriyor. Bosch olarak biz de bu potansiyele duyarsız kalmıyor, Türkiye'nin mobilite ekosistemine yedek parçadan servis ekipmanlarına, eğitimden dijital çözümlere kadar sunduğumuz kapsamlı çözümlerle değer katmaya devam ediyoruz.

Bosch Car Service Türkiye, TS 12047 sertifikasına sahip servis ağıyla sektörün en yetkin zincirlerinden biri. Blok muafiyeti çerçevesinde bu yapının tüketiciye ve sektöre sağladığı en büyük avantajlar nelerdir?

Blok muafiyeti düzenlemesi, tüketiciye gerçek anlamda bir seçme özgürlüğü sunuyor. Artık araç sahipleri, garantisi devam eden araçlarını da yetkili servis dışında, yetkin bağımsız servislerde bakım yaptırabiliyor. İşte Bosch Car Service tam da bu noktada devreye giriyor.

Tüketiciye sunduğumuz en büyük avantaj, Bosch kalitesi ve güvencesini yetkili servis fiyatlarının oldukça altında, erişilebilir bir noktada sunabilmek. Bugün itibarıyla Türkiye'nin 81 ilinde, tam 385 noktada hizmet veriyoruz. Bu yaygın ağı sayesinde tüketici nerede olursa olsun Bosch Car Service'in profesyonel, şeffaf ve erişilebilir hizmetlerine ulaşabiliyor.

Sektöre sağladığımız avantaj ise standartları yükseltmek: TS 12047 sertifikası, bir servisin teknik donanımından personel yetkinliğine, müşteri memnuniyetinden çevre yönetimine kadar belirli standartları karşıladığını tescil ediyor. Biz Bosch Car Service ağımla bu standartları yaygınlaştırıyor hatta bu standardın üzerindeki uygulamaları kurumsallaştırıyoruz.

Satış sonrası sektöründe sürdürülebilir büyüme için verimlilik kritik. Bosch olarak stok yönetimi, personel verimliliği ve süreç optimizasyonu alanlarında nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz?

Verimlilik, bugün rekabet gücünün temel belirleyicisi. Bosch olarak bu alanda iki temel sacayağıımız var: Birincisi, dijital araçlarla desteklenmiş süreç optimizasyonu. Gelişmiş servis yazılımımız ve toptancı B2B platformlarıyla entegre sipariş sistemlerimiz sayesinde, partnerlerimizin operasyonel süreçlerini daha hızlı, daha verimli ve daha zahmetsiz hale getiriyoruz. İkincisi, insan kaynağına yatırım. Bosch Otomotiv Eğitim Merkezi aracılığıyla profesyonellere ve geleceğin profesyonellerine hem teknik hem de teknik olmayan alanlarda kapsamlı eğitimler sunuyoruz. Böylece hem yeni teknoloji adaptasyonunu hem de hizmet kalitesini sürekli artırmayı başarıyoruz.

Türkiye'de zincir servis yapılanmasının geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce sektör olarak yeterli olgunluğa ulaşıldı mı, yoksa gidilecek daha çok yol var mı?

Önemli bir mesafe kat ettik ama hala gidecek yolumuz olduğunun bilincindeyiz. Bugün 385 nokta ile 81 ilin tamamında hizmet veriyor olmamız, yaygınlık ve erişilebilirlik açısından önemli bir eşik. Ancak asıl mesele, bu yaygınlıkla beraber oluşturmuş olduğumuz kalite standartları ve güvenilirliği sürekli olarak ileriye taşıyabilmek. Zincir servis yapılanması, standartlaşma ve güven unsuru açısından büyük bir avantaj. Tüketici, markayı gördüğünde ne ile karşılaşacağını biliyor.

Bağımlı ve bağımsız servis modelleri arasında Bosch Car Service modeli nasıl bir konumlanma sunuyor?

Bosch Car Service, bu iki modelin avantajlarını birleştiren hibrit bir konumlanma sunuyor. Biz bağımsız, yani her marka araca hizmet verebiliyoruz ve fiyatlarımız erişilebilir. Ama Bosch gibi küresel bir markanın standartlarıyla,

la, teknolojiyle ve güvencesiyle çalışıyoruz. Bunun yanında Bosch Car Service, 100 yılı aşkın bir geçmişe sahip. Bu köklü geçmiş, Bosch Car Service'lere sağladığı birikim ve donanım, güçlü bir standardizasyon kazanma imkanı sağlıyor.

Kısacası, bağımsız servislerin esnekliği ile yetkili servislerin standardizasyonu bir araya getiriyoruz. Bu da tüketiciye "güvenilir alternatif" sunuyor.

TS 12047 sertifikasına sahip servisler teknik olarak yetkili servislerle eşdeğer kabul edilmesine rağmen, pazarda zaman zaman algı sorunları yaşanabiliyor. Bu algıyı kalıcı şekilde değiştirmek için sektör paydaşları neler yapmalı?

Çok önemli bir konuya değindiniz. Algıyı değiştirmek için hepimize görev düşüyor.

Birincisi, tüketici bilinçlendirilmesi şart. Blok muafiyeti nedir, TS 12047 ne anlama gelir, yetkili servis dışında aracınızı güvenle emanet edebileceğiniz servisler hangi standartları karşılar, bunların anlatılması gerekiyor. Bu konuda sektör derneklerine, medyaya ve markalara önemli görevler düşüyor. İkincisi, biz servis ağıları olarak şeffaflığımızı artırmalıyız. Kullanılan parçaların orijinalliği, yapılan işlemlerin doğruluğu, fiyatlandırmanın adilliği konusunda tüketiciye güvence vermeliyiz. Bosch Car Service olarak biz bunu yapıyoruz.

Dijitalizasyon ve yapay zeka otomotiv sektöründe hızla ilerliyor. Bosch olarak bu dönüşümü hem sahaya ve servislere entegrasyon hem de iş gücü üzerindeki olası etkiler açısından nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu dönüşümü sahaya entegrasyon açısından üç boyutta değerlendiriyoruz: Birincisi, tanı ve teşhis. Yapay zeka destekli teşhis sistemleri, arıza tespitini hızlandıracak, doğruluğunu artıracak. İkincisi, öngörücü bakım. Araç verilerini analiz ederek, bir parçanın ne zaman arızalanabileceğini öngörebilecek, böylece müşterilerimizi önceden bilgilendirip planlı bakım yapmalarını sağlayabileceğiz. Üçüncüsü, müşteri deneyimi. "Benim Servisim Bosch Car Service" gibi dijital platformlarımızı daha da akıllı hale getirerek, müşterilerimize kişiselleştirilmiş hizmetler sunacağız.



Firuzan İŞCAN
HDI Sigorta Genel Müdürü

Hasar Onarımında İş Birliği Şart

Hasar dosyalarındaki maliyetin yaklaşık %60-70'ini yedek parça oluşturmaktadır. Bu oran, döviz kuru ve global maliyetlerle doğrudan ilişkilidir. Parça maliyetlerindeki artış, satış sonrası pazarında onarım odaklı çözümlere ve alternatif parça kullanımına yönelimi artırmaktadır.

Türkiye'de hasar onarım süreçlerinde yedek parçaya erişimi nasıl değerlendiriyorsunuz? Parça bulunabilirliği, teslim süreleri ve kalite açısından mevcut satış sonrası ekosistem sizce ihtiyaçları karşılıyor mu?

Türkiye'de hasar onarım süreçlerinde yedek parçaya erişim, özellikle son yıllarda yaşanan global tedarik zinciri kırılmaları ve kur dalgalanmaları nedeniyle önemli bir sınavdan geçti. Mevcut ekosistem genel hatlarıyla ihtiyaçları karşılıyor; ancak teslim süreleri ve lojistik maliyetler açısından hâlâ gelişim alanları bulunduğunu söyleyebiliriz. Lojistik ağların daha etkin ve dijital şekilde yönetilmesiyle bu süreçlerin daha sağlıklı ilerleyeceğine inanıyorum.

Sigorta sektörü ile yedek parça ve servis tarafı arasındaki iş birliği, hasar süreçlerinin sağlıklı işlemesi açısından ne kadar kritik? Bu iş birliğinin güçlenmesi için hangi alanlarda gelişim fırsatı görüyorsunuz?

Hasar süreçleri; sigorta şirketi, yedek parça tedarikçisi, yetkili/özel servis ve eksperin birlikte çalıştığı çok paydaşlı bir operasyon zinciridir. Bu zincirin herhangi bir halkasındaki aksama, sürecin tamamını etkileyebilir.

Sigorta, yedek parça ve servis üçgeni arasındaki uyum, hasar yönetiminin en kritik unsurlarından biridir. Bu iş birliği ne kadar güçlü olursa, müşteri memnuniyeti de o ölçüde artar. Özellikle veri paylaşımının ve sistemler arası entegrasyonun geliştirilmesi, onarım süreçlerinin kısalmasına önemli katkı sağlayacaktır.



Yerli üretim parça; maliyet avantajı, daha kısa temin süresi ve dışa bağımlılığın azalması açısından önemli bir potansiyele sahip.

Sigorta şirketleri yedek parça tedarik ederken, bulunurluk koşullarını da gözетerek yerli üretim parçalara öncelik verebilir mi? Bu yaklaşımın maliyet, kalite ve hizmet süreleri üzerindeki etkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yerli üretim parça; maliyet avantajı, daha kısa temin süresi ve dışa bağımlılığın azalması açısından önemli bir potansiyele sahip. Elbette burada temel kriter kalite standartlarının korunmasıdır. Gerekli standartlar sağlandığı sürece yerli üretime öncelik verilmesi hem maliyet dengesi hem de ülke ekonomisi açısından olumlu sonuçlar doğuracaktır.

Eşdeğer yedek parçaya bakış açınız nedir? Sigortalı memnuniyeti, onarım kalitesi ve maliyet dengesi açısından bu parçaların satış sonrası sektöründeki rolünü nasıl tanımlarsınız?

Eşdeğer parça, sektörde maliyet ile kalite dengesini sağlayan önemli bir unsurdur. Eşdeğer parça tanımı, Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde şu şekilde yapılmıştır:

"Bir motorlu taşıtın montajında kullanılan orijinal parçaların değiştirilmesi amacıyla üretilen; ilgili mevzuat çerçevesinde belirlenen deney ve muayene metotlarına göre orijinal parçayla kıyaslanarak kütle, boyut, malzeme ve işlevsellik gibi kriterler bakımından uygunluğu tespit edilen ve bu uygunluğu akredite bir kuruluş tarafından belgelendirilmiş parça" olarak tanımlanmıştır. Bu tanım doğrultusunda eşdeğer kavramı, kalite ve güvenlik-ten ödün vermeden sağlanan ekonomik dengeyi ifade eder. Doğru standartlarda kullanıldığında, sigortalı memnuniyeti ile onarım kalitesi arasında sağlıklı bir denge kurar ve primlerin erişilebilir kalmasına katkı sağlar.

Eşdeğer parça kullanımının yaygınlaşması için güven, kalite ve şeffaflık tarafında hangi adımların atılması gerektiğini düşünüyorsunuz?

Eşdeğer parça kullanımının yaygınlaşması, öncelikle ilgili tebliğde belirtilmiş olan standartlarda üretimin sağlanması sonrasında doğru bilgilendirme ve güven inşasıyla mümkündür. Sigortalılarımıza, bu yaklaşımın yalnızca bir maliyet tercihi olmadığını; sistemin sürdürülebilirliği açısından da önemli bir rol oynadığını anlatmalyız.

Bu parçaların kalite standartlarının net şekilde tanımlanması ve garanti koşullarının açık biçimde güvence altına alınması, güvenin güçlenmesine katkı sağlayacaktır. Aksi halde döviz bazlı maliyet artışları sigorta sisteminde baskı yaratabilir.

Türkiye'de hasar dosyaları içinde yedek parça maliyetlerinin payı hakkında genel bir çerçeve çizebilir misiniz? Bu oranlardaki değişim satış sonrası pazarını nasıl etkiliyor?

Hasar dosyalarındaki maliyetin yaklaşık %60-70'ini yedek parça oluşturmaktadır. Bu oran, döviz kuru ve global maliyetlerle doğrudan ilişkilidir. Parça maliyetlerindeki artış, satış sonrası pazarında onarım odaklı çözümlere ve alternatif parça kullanımına yönelimi artırmaktadır.

Hasar dosyalarının kasko ve trafik poliçeleri arasındaki dağılımı, parça tercihlerine nasıl yansıyor? Satış sonrası sektör açısından bu dağılımın önemi nedir?

Kasko poliçelerinde müşteri tercihi ve teminat yapısı nedeniyle orijinal parça eğilimi daha yüksektir. Trafik sigortalarında ise mevzuat çerçevesinde eşdeğer parça kullanımı daha yaygındır. Bu dağılım, satış sonrası sektöründe stok planlaması ve operasyon yönetimi açısından belirleyici bir rol oynar.

Doğru parçaya ulaşım için şasi numarası (VIN) üzerinden parça sorgulaması büyük önem taşıyor; ancak Türkiye'de bu bilgilere erişim ve parça eşleştirmesi pratikte zaman zaman zor olabiliyor. Avrupa'da birçok ülkede bu süreçlerin plaka üzerinden yürütülebildiğini görüyoruz. Sizce Türkiye'de de benzer bir altyapının kurulması mümkün mü? Bu tür bir sistem satış sonrası sektörüne ve hasar süreçlerine nasıl katkı sağlar?

Doğru parçanın doğru araçla eşleşmesi, hasar yönetiminde en kritik adımlardan biridir. HDİ Sigorta olarak bu alanda Avrupa tabanlı bir çözüm ortağıyla çalışıyoruz ve binek/hafif ticari araç grubunda yüksek doğruluk oranına ulaştık.

Ağır vasıta grubunda süreç daha farklı ilerlese de otomobil tarafındaki bu deneyim, Türkiye'de benzer bir altyapının mümkün olduğunu gösteriyor. Böyle bir sistem, hatalı parça siparişlerini azaltarak operasyonel verimliliği artırabilir ve onarım sürelerini kısaltabilir.



Eşdeğer parça kullanımının yaygınlaşması, öncelikle ilgili tebliğde belirtilmiş olan standartlarda üretimin sağlanması sonrasında doğru bilgilendirme ve güven inşasıyla mümkündür.



Andy HAMILTON
LKQ Europe Başkan ve
İcra Genel Müdürü

EV Dönüşümü Aftermarket'i Yeniden Tanımlıyor



Elektrikli araç (EV) büyümesi hızlanıyor elektrifikasyon bağımsız satış sonrası pazarını nasıl dönüştürüyor?

Elektrifikasyon mobilitiyi yeniden şekillendiriyor, ancak bu dönüşüm her yerde aynı hızda gerçekleşmiyor. EV benimsenme oranı Avrupa pazarları arasında önemli farklılıklar gösteriyor ve servisler uzun yıllar boyunca karma bir araç parkına hizmet vermeye devam edecek.

Aynı zamanda birçok pazarda toplam araç parkı yaşıyor ve araçlar daha uzun süre trafikte kalıyor. Bu kombinasyon, bağımsız servislerin her zamankinden daha geniş yetkinliklere sahip olmasını gerektiriyor – geleneksel onarımdan yeni elektrikli sistemlere ve giderek daha bağlantılı ve yazılım tanımlı araçlara kadar uzanan bir kapsamda.

Bağımsız servisler için teknolojik değişim gerçek fırsatlar sunuyor; ancak aynı zamanda yeni karmaşıklıklar, yeni yatırım gereksinimleri ve araç üreticileri için yeni kontrol alanları da getiriyor.

LKQ Europe olarak misyonumuz, gelişen bu ortamda bağımsız satış sonrası pazarını korumak ve güçlendirmektir; böylece sektör büyümeye devam edebilir. Eğitimler, servis konseptleri, eşsiz (ve sürekli genişleyen) orijinal ekipman, satış sonrası ürünler, onaylı yeniden üretilmiş ve kalite kontrolünden geçmiş geri dönüştürülmüş parça yelpazemiz ile ve müşterilerin teknoloji ilerledikçe uyum sağlamasına yardımcı olan iş çözümlerimiz aracılığıyla yetkinlik ve rekabet gücü inşa ediyoruz.

Ayrıca bağımsız işletmelerin adil şekilde rekabet etme ve sürücülerin güvendiği uygun fiyatlı, yüksek kaliteli yerel hizmeti sunma hakkını savunmaya kararlıyız.

LKQ Europe, elektrifikasyon, sürdürülebilirlik ve uygun fiyatlılığı desteklemek için değer zinciri genelinde nasıl yenilik yapıyor?

Pazar değiştiğinde, özellikle EV bataryaları ve yüksek voltajlı bileşenler konusunda yeni teknik zorluklar ortaya çıkıyor. 2025'in sonlarında, Birleşik Krallık'ın önde gelen EV onarım uzmanlarıyla ortaklık kurarak LKQ Electriqi'yi hayata geçirdik. Bu girişim, bağımsız servisler ve kaporta atölyeleri için EV bataryaları ve yüksek voltajlı bileşenlerde "önce onarım" yaklaşımına dayalı bir çözüm sunuyor; uzmanlık desteği ve maliyet etkin dış kaynaklı hizmetlerle destekleniyor.

Bu model, bağımsız tamircilerin yüksek başlangıç yatırımları yapmadan karmaşık EV işlerine "evet" diyebilmesini ve müşteri portföyünü koruyabilmesini sağlamak; aynı zamanda EV'lerin hizmet ömrünü uzatmak amacıyla tasarlandı. Uygulama Birleşik Krallık'ta başlıyor ve Avrupa genelinde genişleme hedefleniyor.

Buna ek olarak LKQ, LKQ SYNETIQ aracılığıyla döngüsel onarım seçeneklerini genişletiyor. Bu stratejik ortak girişim, LKQ'nun dağıtım gücü ve lojistik ağı ile SYNETIQ'in Birleşik Krallık'taki sökümleri, yeniden kullanım ve yeniden üretim uzmanlığını bir araya getiriyor. Bu sayede yüksek kaliteli geri dönüştürülmüş parçalara erişim güçleniyor ve araç parkı dönüşürken daha fazla uygun fiyatlılık ve

döngüsellik destekleniyor. Bu girişim de başlangıçta Birleşik Krallık'ta uygulanacak ve ardından Avrupa genelinde yaygınlaştırılacak.

Bağımsız satış sonrası pazarının adil şekilde rekabet edebilmesi için hangi düzenleyici değişikliklere ihtiyaç var?

Yetkinlik ve yenilik, adil kurallarla desteklenmelidir. Bu nedenle LKQ Europe, güvenlik, emniyet ve sürdürülebilirlik hedeflerinin bağımsız onarımı kısıtlayan istenmeyen engellere dönüşmemesi için veri, kanıt ve pazar içgörülerini politika tartışmalarına taşımak amacıyla Avrupa kurumlarıyla doğrudan iletişim kurmaktadır.

Bağımsız işletmelerin rekabet edebilmesi için araçlara, sistemlere ve yedek parçalara uygulanabilir ve ayrımcı olmayan erişime ihtiyacı vardır – tüketicilerin ise rekabetin sağladığı tercih ve uygun fiyat avantajına.

Motorlu Taşıtlar Blok Muafiyeti (Motor Vehicle Block Exemption) dâhil olmak üzere birçok konuda yoğun şekilde kampanya yürüttük; bu konudaki Avrupa kamu istişaresi geçtiğimiz yaz sona erdi. Başvurumuzda adalet ilkesine odaklandık; teknik ve araç tarafından üretilen verilere eşit erişimin sağlanması, şeffaf ve uygulanabilir garanti hakları ve tüm yedek parçalarda serbest ticaret özgürlüğünün korunması çağrısında bulunduk. Komisyonun 2026'daki politika oluşturma sürecinde bu hususları dikkate alacağını umuyoruz



Onur ÖZYAPICI

MANN+HUMMEL Otomotiv
Yenileme Pazarı Başkan Yardımcısı
(Hindistan, Orta Doğu, Afrika ve Türkiye)



Ben Onur Özyapıcı. Yaklaşık 20 yıldır otomotiv yenileme pazarında çalışıyorum. Kariyerime Türkiye’de başladım; kariyer yolculuğum beni Çin’e, Hindistan’a, Orta Doğu’ya ve Afrika’ya taşıdı. Bugün filtrasyon sektörünün küresel lideri MANN+HUMMEL’de, Hindistan, Orta Doğu ve Afrika’yı kapsayan geniş bir coğrafyada Başkan Yardımcısı olarak görev yapıyorum. Bu deneyim bana şunu öğretti: Unvanlar değil, zor pazarlarda üretilen değerler kalıcıdır.

2020’de Şanghay’da pandemi döneminde operasyonu uzaktan yönetirken önemli bir gerçeği fark ettim: Kriz geçicidir, dönüşüm kalıcıdır. Otomotiv sektörü elektrifikasyon, dijitalleşme ve değişen müşteri beklentileriyle köklü bir değişimden geçiyor. Yenileme pazarı artık yalnızca ürün bulunurluğu değil; hız, veri, erişilebilirlik ve güvenilirlik sunmak zorunda. Liderlik ise belirsizlik içinde güven inşa edebilme ve organizasyonu geleceğe hazırlayabilme becerisine dönüşüyor.

Her ülke farklı bir liderlik sınavıydı. Değişen koşullar, değişen refleksler gerektirdi.

Hindistan’da fiyat rekabeti milim milim marj yönetimi gerektiriyordu. Pazar büyüyordu; ancak fiyat beklentileri daha hızlı düşüyordu. Orada öğrendiğim ders netti: Satış yapmak değil, karlı satış yapmak esastır.

Afrika’da her satışın arkasında tahsilat ve nakit akışı riski vardı. Ciro artışı tek başına başarı değildi; tahsil edilmiş ciro başarıydı. Risk yönetmeden sürdürülebilir büyümeye mümkün değil.

Sınırların Ötesinde Öğrenmek ve Değer Yaratmak

“2030’a Giderken Türk Otomotiv Yenileme Pazarı İçin Küresel Perspektif.”

Orta Doğu’da jeopolitik dalgalanmalar planları sürekli güncellemeyi zorunlu kılıyordu. Strateji yapmak kadar stratejiyi revize edebilme cesareti de liderliğin bir parçasıydı. Bu coğrafyada istikrar; statik olmak değil, adaptif olabilmektir.

Bu deneyimlerin ortak noktası şuydu: Zor pazarlarda liderlik, konfor alanından değil belirsizliğin içinden çıkar.

Yurt dışından Türkiye’ye bakıldığında ülkemiz hızlı, esnek ve girişimci bir pazar olarak görülüyor. Türk yöneticilerin belirsizlikte karar alma refleksi güçlü. Ancak 2030’a giderken yalnızca hız yeterli olmayacak. Dünya artık daha sistemli, daha veriye dayalı ve daha entegre bir iş modeli talep ediyor. Türkiye’nin üretim gücü ve ticari zekâsı büyük bir avantaj; fakat bunu güçlü veri altyapısı, analitik disiplin ve kurumsal sistemlerle desteklemek gerekiyor.

Önümüzdeki beş yıl yenileme pazarında yeni oyunun kurallarını belirleyecek. Elektrikli araçların artışı parça kompozisyonunu değiştiriyor. Endüstriyel segmentlerde toplam sahip olma maliyeti (TCO) satın alma fiyatının önüne geçiyor. Dijital platformlar fiyat şeffaflığını artırıyor. E-ticaret ve online katalog entegrasyonları standart hâline geliyor. Veri ve analitik ise en güçlü rekabet avantajına dönüşüyor.

2030 sonrası yenileme pazarında başarı; daha az tahmine, daha fazla veriye; daha az reaktif yönetime, daha fazla öngörüye dayalı planlamayla mümkün olacak.

Artık yalnızca ürün portföyünün genişliği değil; veri kalitesi, entegrasyon hızı ve operasyonel mükemmeliyet fark yaratacak. Kazananlar fiyatla değil, sistemle rekabet edenler olacak.



Yurt dışından Türkiye’ye bakıldığında ülkemiz hızlı, esnek ve girişimci bir pazar olarak görülüyor.

Türk yöneticilere ve firmalara mesajım net: Finansal disiplini korurken dijital disiplini güçlendirin. Yerel gücünüzü küresel standartlarla tamamlayın. Hızlı karar alma refleksinizi veriyle destekleyin. Hacı değil, sürdürülebilir kârlılık hedefleyin. En büyük yatırımınızı insana yapın.

Bir sabah Şanghay’da şunu düşünmüştüm: “Dünya küçülüyor ama sorumluluk büyüyor.”

Bugün Dubai’de, farklı kültürlerin ve pazarların kesişim noktasında çalışırken aynı şeye daha güçlü inanıyorum: Geleceği belirleyecek olan coğrafyalar değil, vizyondur.

Türkiye otomotiv yenileme pazarı, üretim gücü, girişimci ruhu ve insan kalitesiyle yalnızca bölgesel bir oyuncu olmak zorunda değil; doğru strateji, doğru veri altyapısı ve doğru liderlikle küresel ölçekte referans bir merkez olabilir.

2030’a giderken asıl mesele sınırları aşmak değil; değişimi yönlendiren tarafta yer almaktır.

Ve buna hazır bir sektörümüz var.



Emre ÖZPEYNİRCİ
Gazeteci ve Sektör Analisti

Hurda Teşviki

çevresel açıdan doğru ama bütçe dengesi açısından zor!

Bağımsız yenileme pazarı (aftermarket) denildiğinde sizin perspektifinizde nasıl bir tablo oluşuyor? Türkiye’de bu alanın mevcut gücünü ve gelecekteki potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Otomotivde bağımsız yenileme pazarı (aftermarket) denildiğinde benim perspektifimde üç temel başlık oluşuyor. Araç parkının yaşı, maliyet baskısı ve tedarik gücü. Türkiye bugün 30 milyonu aşan araç parkına sahip ve ortalama yaş 14-15 yıl bandında. Bu tablo doğal olarak bakım, onarım ve yedek parça talebini sürekli canlı tutuyor. Sıfır araç fiyatlarının yüksek seyretmesi ve kredi erişiminin sınırlı olması da mevcut araçların daha uzun süre kullanımını teşvik ediyor. Bu da bağımsız aftermarket pazarını yapısal olarak güçlendiriyor. Geleceğe baktığımda ise dönüşüm iki eksenle ilerleyecek. Birincisi, elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte parça kompozisyonu değişecek. Mekanik aksamdan elektronik ve yazılım odaklı bileşenlere geçiş hızlanacak. İkincisi, dijitalleşme ve e-ticaret bağımsız dağıtım kanallarını daha şeffaf ve rekabetçi hale getirecek. Özetle Türkiye’de bağımsız yenileme pazarı kısa ve orta vadede güçlü kalmaya devam edecek. Uzun vadede ise kazananlar, teknolojiye yatırım yapan, veri ve lojistik altyapısını güçlendiren oyuncular olacak.

Son 25 yıllık döneme baktığınızda Türkiye otomotiv sektörünün geçirdiği en kritik kırılma anları sizce hangileriydi? Bugünkü noktayı nasıl okumalıyız?

Son 25 yılda Türkiye otomotivinde üç büyük kırılma var. Bence birincisi ve en önemlisi 2001 krizi sonrası yeniden yapılanma. Sektör o dönem iç pazara bağımlı yapıdan çıkıp ihracat odaklı üretim üssüne dönüştü. İkincisi 2010 sonrası (küresel

kriz sonrası) Avrupa entegrasyonunun derinleşmesi ve tedarik sanayisinin küresel zincire güçlü şekilde bağlanması. Üçüncüsü ise son 5 yıldaki elektrifikasyon ve teknoloji dönüşümü. Artık mesele sadece üretmek değil, doğru teknolojiyi doğru pazara konumlandırmak. Bugün geldiğimiz noktada Türkiye hâlâ güçlü bir üretim üssü. Ancak yeni dönemde rekabet; kapasiteyle değil, teknoloji, esneklik ve maliyet avantajıyla kazanılacak.

Gümrük Birliği Anlaşması sonrasında Türkiye otomotiv sanayii nasıl bir dönüşüm yaşadı? Bugün geldiğimiz noktada bu anlaşmanın avantaj ve dezavantajlarını nasıl yorumluyorsunuz?

Gümrük Birliği sonrası Türkiye otomotiv sanayii köklü bir dönüşüm yaşadı. İç pazara üretim yapan bir yapıdan, Avrupa’ya entegre, kalite ve regülasyon standardı yüksek bir ihracat üssüne dönüştü. Üretim hacmi, model çeşitliliği ve tedarik sanayisinin kabiliyeti bu süreçte ciddi şekilde arttı. Avantaj tarafında, Avrupa pazarına gümrüksüz erişim, teknik mevzuat uyumu ve küresel markalar için güvenilir üretim üssü olma konumu var. Bu sayede Türkiye, Avrupa’nın önemli üretim ve ihracat merkezlerinden biri haline geldi. Dezavantaj tarafında ise karar mekanizmasının dışında kalmak var. AB’nin serbest ticaret anlaşmalarına otomatik olarak dahil olamamak, ticaret politikalarında söz sahibi olamamak ve yeni “Made in Europe” gibi sanayi hamlelerinde belirsizlik yaşamak Türkiye açısından yapısal bir risk oluşturuyor. Bugün geldiğimiz noktada Gümrük Birliği Türkiye otomotivinin temel taşı olmaya devam ediyor. Ancak yeni dönemde mesele sadece entegrasyon değil masada daha güçlü bir pozisyon almak. Kuşkusuz Gümrük Birliği’nin güncellenmesi de şart...



Türkiye’nin Avrupa pazarına gümrüksüz erişim, teknik mevzuat uyumu ve küresel markalar için güvenilir üretim üssü olma konumu var. Bu sayede Türkiye, Avrupa’nın önemli üretim ve ihracat merkezlerinden biri haline geldi.

Türkiye’de araç satışı son üç yıldır rekor seviyelere ulaşıyor. Sizce bu artış 2026’da da devam eder mi? Yoksa bir yavaşlama sinyali görüyor musunuz?

Evet, araç satışındaki artış son üç yılda olağanüstü bir ivme yakaladı. Bunun arkasında ertelenmiş talep, enflasyona karşı varlık koruma refleksi ve kredi genişlemesi vardı. Ancak bu tempo kalıcı değil. 2026’da artış devam eder ama hız kesmesi muhtemel. Finansman koşulları, fiyat seviyesi ve ekonomik büyüme hızı belirleyici olacak. Özellikle kredi erişimi sınırlı kalırsa pazar daha dengeli bir seviyeye oturabilir. Yine de Türkiye’de otomobil talebi yapısal olarak güçlü. Genç nüfus, şehirleşme ve mobilite ihtiyacı devam ettiği sürece araç parkı büyümeye devam eder; sadece artışın hızı normalize olur.

Türkiye’de kişi başına düşen araç sayısını nasıl değerlendiriyorsunuz? Avrupa ile kıyasladığımızda hâlâ büyüme potansiyeli olan bir pazar mıyız, yoksa doygunluk eşiğine yaklaşıyor muyuz?

Türkiye’de kişi başına düşen araç sayısı hâlâ Avrupa ortalamasının çok altında. Batı Avrupa’da 1.000 kişi başına 550–600 araç bandı konuşulurken, Türkiye bu seviyenin oldukça gerisinde. Bu da teorik olarak hâlâ ciddi bir büyüme potansiyeline işaret ediyor. Ancak mesele sadece penetrasyon oranı değil, satın alma gücü, finansmana erişim ve vergi yapısı belirleyici. Gelir artışı araç fiyat artışının gerisinde kaldığı sürece potansiyel talep gerçek talebe dönüşmekte zorlanır. Dolayısıyla Türkiye doygunluk eşiğinde değil, ama büyümenin hızı ekonomik koşullara bağlı. Yapısal potansiyel var; sürdürülebilir büyüme için erişilebilir fiyat ve finansman şart.

Uzun süredir kamuoyunda konuşulan hurda teşviki düzenlemesi sizce gerçekten gerekli mi? Türkiye’nin araç parkı yaşı düşünüldüğünde böyle bir adım ekonomik ve çevresel açıdan doğru bir çözüm olur mu?

Hurda teşviki teknik olarak anlamlı bir araç olabilir; çünkü Türkiye’de araç parkı yaşı ve eski araçların emisyon ile güvenlik standartları düşük. Çevresel ve trafik güvenliği açısından yenileme teşviki rasyonel görünüyor. Ancak mesele sadece çevre değil, bütçe dengesi. Türkiye’de otomotivden alınan ÖTV ve KDV kamu maliyesi açısından kritik bir gelir kalemi. Geniş kapsamlı bir hurda teşviki, kısa vadede vergi gelirinde ciddi bir erozyon yaratabilir. Bu nedenle Hazine’nin temkinli yaklaşması anlaşılır. Benim görüşüm şu: genel ve sınırsız bir hurda teşviki yerine, hedefli ve kademeli bir model daha doğru olur. Örneğin yüksek emisyonlu, belirli yaşın üzerindeki araçlara odaklanan; elektrikli veya düşük emisyonlu araçlara yönlendiren, bütçe nötr bir tasarım mümkün. Aksi halde teşvik, çevresel kazanımdan çok geçici bir talep patlaması yaratır.

Olası bir hurda yasası çıkması durumunda sizce asıl odak araçları sistemden çıkarmak mı olmalı, yoksa muayene ve denetim mekanizmalarını daha sıkı hale getirmek mi? Siz hangi yaklaşımı daha rasyonel buluyorsunuz?

Araç yaşı diye otomatik olarak sistemden çıkarmak her zaman en rasyonel çözüm değil. Asıl mesele aracın yaşı değil; emisyon seviyesi, güvenlik durumu ve teknik yeterliliği. Eğer araç düzenli bakımlı ve standartlara uygunsa sırf yaşı nedeniyle hurdaya ayrılması ekonomik açıdan verimli olmayabilir. Bu nedenle benim daha rasyonel bulduğum yaklaşım, denetim ve muayene mekanizmalarının sıkılaştırılması. Gerçekten yüksek emisyonlu, güvenlik riski taşıyan araçlar sistemden çıkarılmalı; diğerleri ise kullanımda kalabilmeli. Böyle bir model hem çevresel hedeflere hizmet eder hem de bütçe üzerinde ani bir yük oluşturmaz.

Son dönemde ithal araçların pazar payında ciddi bir artış var. Bu tabloyu nasıl değerlendiriyorsunuz? Yerli üretimi ve dengeyi korumak adına nasıl bir politika izlenmeli?

Benim görüşüm; ek vergilerle çözüm korumacılığı artırmak değil, yerli üretimi doğru segmentte güçlendirmek. Elektrikli, hibrit ve katma değeri yüksek modellerin Türkiye’de üretilmesini teşvik eden; öngörülebilir ve uzun vadeli bir sanayi politikası gerekli. Rekabeti sınırlamak yerine üretim cazibesini artırmak daha sürdürülebilir bir yol.

Türkiye otomotivde hem Avrupa’ya entegre hem de Çin’in yükselişini yakından hisseden bir ülke konumunda. Jeopolitik ve ticari gerçekler ışığında sizce Türkiye stratejik olarak nasıl bir denge kurmalı?

Stratejik olarak Türkiye’nin tek taraflı bir pozisyon almak yerine dengeleyici ve tamamlayıcı bir rol üstlenmesi daha rasyonel. Avrupa için güvenilir, regülasyona uyumlu ve düşük maliyetli üretim üssü olma konumunu korumalı. Aynı zamanda Çinli üreticiler için de Avrupa’ya erişim sağlayan, yerli üretim ve ortaklık fırsatları sunan bir merkez olabilir. Ancak burada kritik nokta şu: Türkiye sadece montaj üssü olmamalı. Batarya, yazılım, güç elektroniği ve tedarik zinciri gibi katma değeri yüksek alanlara yatırım çekmeli. Jeopolitik dengeyi korurken teknolojik bağımsızlığı güçlendiren bir sanayi politikası izlemek uzun vadede en doğru yaklaşım olur.

2026 yılında ikinci el pazarında nasıl bir tablo öngörüyorsunuz? Bu hareketliliğin yedek parça ve servis sektörüne nasıl bir yansımaları olur?

Hacim tarafında dramatik bir daralma beklemiyorum; fakat fiyat artış hızının normalleşmesi ve daha seçici talep görülebiliriz. Özellikle uygun fiyatlı, düşük kilometreli ve ekonomik segment araçlar yine hızlı dönecektir. Bu tablo yedek parça ve servis sektörüne olumlu yansır. Araç parkı yaşlandıkça bakım-onarım ihtiyacı artar. 2026’da ikinci el hareketliliği sürdüğü sürece bağımsız servisler ve aftermarket tarafında talep güçlü kalır. Kısacası ikinci el pazarı ne kadar aktifse, servis ve parça sektörü de o kadar canlı olur.

Veriyle çalışan, hızlı teslimat ve şeffaf fiyat sunan oyuncular pazarda öne çıkacak.

Otomotiv ve satış sonrası sektörüne üç somut tavsiye vermeniz gerekse, bunlar ne olurdu?

1) Elektrifikasyona bugünden yatırım yapın. Elektrikli araç sayısı hâlâ sınırlı olabilir ama yön belli. Batarya, güç elektroniği, yazılım ve yüksek voltaj güvenliği konusunda teknik yetkinlik kazanmayan servis ve tedarikçiler birkaç yıl içinde rekabet gücünü kaybeder. Geç kalanın telifisi zor olur.

2) Dijitalleşmeyi operasyonun merkezine koyun. Stok yönetimi, fiyatlama, müşteri takibi ve e-ticaret entegrasyonu artık tercih değil zorunluluk. Veriyle çalışan, hızlı teslimat ve şeffaf fiyat sunan oyuncular pazarda öne çıkacak.

3) Marj yerine verimliliğe odaklanın. Rekabet artıyor, fiyat baskısı kalıcı. Karlılığı korumanın yolu fiyat artırmak değil; lojistik, tedarik zinciri ve operasyonel maliyetleri optimize etmekten geçiyor.

Özetle; teknolojiye yatırım, dijital altyapı ve operasyonel disiplin. Yeni dönemde kazananlar bu üç başlıkta güçlü olanlar olacak.



Michael JOHANNES

Messe Frankfurt Mobilite ve Lojistik Başkan
Yardımcısı ve Automechanika Marka Yöneticisi

automechanika

Automechanika Markasının Başarısının Sırrı Nedir?

Küresel standartlar, güçlü ağ yapısı ve pazar odaklı stratejiyle Automechanika, otomotiv satış sonrası dünyasında sürdürülebilir başarının referans modeli olarak öne çıkıyor.



Doğrudan diyalogun yanı sıra katılımcı ve ziyaretçi anketleri aracılığıyla müşterilerimizi dikkatle dinliyoruz.

Dünya çapında 16 fuarı bulunan Automechanika markası, şu anda toplam 23.000 katılımcı ve 690.000 ticari ziyaretçi çekiyor. Bir fuar markası olarak Automechanika'nın başarısının sırrı nedir?

Automechanika'nın başarısı birkaç temel faktöre dayanıyor. İlki; dünya çapındaki tüm etkinliklerimizde aynı yüksek standartları ve tutarlı kaliteyi uygulamamız diyebilirim. Konsept Frankfurt'ta geliştiriliyor ve ardından her bölgeye özenle uyarlanarak her yerde net bir ürün yapısı ve güçlü bir marka yönetimi sağlanıyor.

İkinci olarak, erken ve stratejik uluslararası büyümemiz bizim için çok önemliydi. Automechanika'yı 1997'de yurt dışına taşıdığımızdan beri marka, dört kıtada 16 lokasyona ulaştı. Yıllar içinde ayrıca 140 ülkede temsilciler, ortaklar ve derneklerden oluşan güçlü bir küresel ağ kurduk ve bu bize bölgesel pazarlar ve onların özel ihtiyaçları hakkında derin bir içgörü sağladı.

Son olarak, doğrudan diyalogun yanı sıra katılımcı ve ziyaretçi anketleri aracılığıyla müşterilerimizi dikkatle dinliyoruz. Pazar odaklı bu yaklaşım, bu bölgelerdeki müşteri taleplerine doğrudan yanıt veren, Mart 2027'de Automechanika Baku ve bu yılın Eylül ayında Automechanika Jakarta gibi yeni fuarların eklenmesini sağladı.

Elektrifikasyon, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik gibi küresel değişimler karşısında Satış Sonrası (Aftermarket) endüstrisinin kendini nasıl konumlandığını görüyorsunuz?

Otomotiv satış sonrası pazarı, bölgeye bağlı olarak farklı hızlarda olsa da, derin bir küresel dönüşümden geçiyor. Genel olarak yenilikçi, sürdürülebilir ve dijital olarak bağlantılı bir hizmet sektörüne evriliyor.

Elektromobilitenin yükselişiyle birlikte odak, geleneksel mekanik onarımlardan yüksek voltaj uzmanlığına kayıyor ve bu da atölyeleri ve tedarikçileri eğitime, araçlara ve elektrikli araç bileşenlerine yatırım yapmaya teşvik ediyor. Aynı zamanda telematik, yapay zeka tabanlı teşhis ve çevrimiçi platformlar gibi dijital teknolojiler verimliliği artırıyor ve daha müşteri odaklı hizmetlere olanak tanıyor. Bağlantılı araçlar ve veri odaklı bakım etrafında yeni iş modelleri ortaya çıkıyor.

Yeniden üretilmiş parçalara, döngüsel ekonomi konseptlerine ve daha yeşil atölye operasyonlarına verilen önemin artmasıyla sürdürülebilirlik de önem kazanıyor. Nihayetinde satış sonrası pazarı, teknoloji, sürdürülebilirlik ve müşteri odaklılığı birleştiren, geleceğe yönelik bir mobilite hizmet sağlayıcısı olarak kendini konumlandırıyor.

Automechanika, yeni mobilite ekosistemleri ve iş modelleriyle güncel kalabilmek için nasıl bir evrim geçiriyor?

Güncel kalabilmek için Automechanika beş temele dayanan bir strateji geliştirdi.

İlk temel, inovasyon. İnovasyon Ödülleri, HighTech4Mobility ve Innovation4Mobility forumları gibi formatlar ve start-up'lar için ayrılmış özel alanlar aracılığıyla yeni teknolojiler için özel bir platform sağlıyoruz. İkinci temel, APRA gibi uluslararası ortaklarla iş birliği de dahil olmak üzere, döngüsel ekonomi ve yeniden üretime güçlü bir şekilde odaklanan sürdürülebilirlik. Sürdürülebilirlik hem fuara hem de konferans programına yansıyor. Üçüncü temel, yazılım tanımlı araç, e-mobilite, bağlantılabilirlik (connectivity), otonom sürüş, dijitalleşme, yapay zeka ve e-ticaret gibi dönüşüm konularını ele alıyor. Lider bir endüstri platformu olarak, yeni teknolojilerle ilgili tartışmalar, uzman görüş alışverişi ve uygulamalı deneyimler için alan yaratıyoruz. Dördüncü temel eğitim, öğretim ve işe alım konularına odaklanıyor.

messe frankfurt

Automechanika Academy, konferanslar ve eğitim formatları aracılığıyla sürekli mesleki gelişimi destekliyor ve genç yetenekler için kariyer fırsatları sunuyoruz. Beşinci temel ise ağ oluşturmak (networking). Etkinliklerimiz, CEO kahvaltılarından ve B2B eşleştirmelerden çeşitli ağ oluşturma etkinliklerine kadar küresel endüstri etkileşimi için sayısız fırsat sunuyor.

Automechanika İstanbul bu yıl gururla 25. yılını kutluyor. Küresel bir bakış açısıyla, Türkiye pazarının ve İstanbul fuarının dünya çapındaki Automechanika ağı içindeki stratejik önemini nasıl görüyorsunuz?

Automechanika İstanbul'un 25. yılı, hem Türkiye pazarının hem de İstanbul fuarının küresel Automechanika ağı içindeki stratejik öneminin altını çiziyor. Türkiye, satış sonrası pazarında doğal olarak önemli bir ivme yaratan, güçlü bir tedarikçi tabanına ve Avrupa ile yakın bağlara sahip önemli bir otomotiv üretim ve ihracat merkezidir. İstanbul, Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Orta Asya arasında bir köprü olarak kıtalararası bir ticaret platformu olma konusunda eşsiz bir rol oynuyor. Bu durum, fuarı ulusal

bir etkinlik olmanın çok ötesine taşıyor; uluslararası üreticilerin, distribütörlerin ve alıcıların ortaklıklar kurmak ve aynı anda birden fazla pazarda yeni işler geliştirmek için bir araya geldiği bölgesel bir geçit konumunda.

Automechanika portföyü içerisinde İstanbul, yüksek etkili bir tedarik ve ağ oluşturma merkezi olarak öne çıkıyor. Küresel tedarik zincirlerini birbirine bağlıyor, çeşitlendirme stratejilerini destekliyor ve geleneksel güç aktarma organlarından elektrifikasyon ve dijital atölye çözümlerine kadar hızla gelişen satış sonrası dinamiklerinin gerçek dünyadaki karmaşıklığını yansıtıyor. Bu anlamda Automechanika İstanbul sadece güçlü bir bölgesel etkinlik değil, aynı zamanda birbirine bağlı büyüme bölgelerinde erişimini, dayanıklılığını ve güncelliğini güçlendiren küresel ağın stratejik bir temel direğidir.

Önümüzdeki on yıla baktığımızda, Automechanika markası için küresel çapta nihai vizyonunuz nedir?

Önümüzdeki on yıla baktığımızda vizyonumuz, Automechanika'yı otomotiv satış sonrası pazarı ve daha geniş mobi-

lite ekosistemi için lider küresel platform olarak daha da güçlendirmektir. Bu bizim için bir ticaret fuarları portföyünden daha fazlası olmalı. Pazarları birbirine bağlayan, inovasyonu yönlendiren ve sürdürülebilir büyümeyi destekleyen, yıl boyunca süren küresel bir ağ haline gelmesi için çalışıyoruz.

Odak noktamız elektrifikasyon, dijitalleşme, bağlanabilirlik ve yeni iş modelleriyle şekillenen ve hızla dönüşen mobilite ortamında güncelliğimizi korumak. Automechanika, köklü endüstri liderlerini, yeni teknoloji oyuncularını ve start-up'ları bir araya getirerek bu gelişmelerin somutlaştığı yer olmaya devam edecek. Aynı zamanda, uluslararası ticareti ve bilgi alışverişini mümkün kılarak güçlü yerel pazar odaklılığını küresel bir marka ağı'nın gücüyle birleştirmeyi amaçlıyoruz.

Dünya çapında yaklaşık 350 meslektaşımızla birlikte, Automechanika'nın küresel otomotiv satış sonrası pazarı için en güvenilir ve ileriye dönük iş platformu olarak kalmasını sağlamak için her gün çalışıyoruz.

**auto
mechanika**

messe frankfurt

**Connecting
ideas and
experts
worldwide**

All dates and locations:
automechanika.com



Özarslan A. TANGÜN
Enterprise Türkiye CEO'su

Filo Kiralamada Büyüme Potansiyeli Yüksek

Türkiye'de iş amaçlı kullanılan araçların yalnızca yaklaşık %10'u operasyonel kiralama yoluyla finanse ediliyor. Avrupa'da bu oran %50-60 seviyelerinde.



Türkiye'de filo kiralama pazarının mevcut büyüklüğünü nasıl değerlendiriyorsunuz? Önümüzdeki 5 yıl için öngörüleriniz nelerdir?

Türkiye'de 2025 yıl sonu itibarıyla operasyonel kiralama filosu yaklaşık 234 bin , kısa dönem kiralama sektörü yaklaşık 138 bin araç seviyesinde. Avrupa ile kıyasladığımızda tablo çok net; Türkiye'de iş amaçlı kullanılan araçların yalnızca yaklaşık %10'u operasyonel kiralama yoluyla finanse ediliyor. Avrupa'da bu oran %50-60 seviyelerinde.

Kısa dönem kiralamaya baktığımızda kişi başı kiralamalar bize benzeyen doğu Avrupa ülkelerinin beşte biri seviyelerinde. Ayrıca Dünyanın en önemli turizm ülkelerinde biri olan ve bu potansiyelini her geçen yıl daha da büyüten ülkemizde 100 milyon üzeri turiste ulaşma imkanı , kısa dönem araç kiralamanın büyümesine önemli destek olacaktır.

Bu fark, aslında sektörümüzün ne kadar büyük bir potansiyel taşıdığını gösteriyor. Önümüzdeki 5 yıl içinde ekonomik istikrarın güçlenmesi, finansman koşullarının daha öngörülebilir hâle gelmesi ve şirketlerin sermaye verimliliğine daha fazla odaklanmasıyla birlikte, filo kiralamanın yeniden sağlıklı bir büyüme ivmesini yakalayacağını öngörüyorum.

Elektrifikasyon sürecini nasıl yönetiyorsunuz? Elektrikli ve hibrit araçlarda nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Elektrifikasyon, sektörümüz için kaçınılmaz bir dönüşüm alanı. Ancak bu süreci yalnızca araç yatırımı olarak değil, uçtan uca bir operasyonel dönüşüm olarak ele almak gerekiyor. Elektrikli ve hibrit araçlar; bakım-onarım, teknik yetkinlik, yedek parça tedariki ve ikinci el değer yönetimi gibi birçok başlığı beraberinde getiriyor.

Bu nedenle stratejimiz; üretici onaylı servislerle çalışmak, ekiplerimizi sürekli eğitmek ve filodaki araç kompozisyonunu dengeli yönetmek üzerine kurulu. Hibrit araçları, mevcut altyapı koşulları nedeniyle elektrifikasyona geçişte en rasyonel araç çözümü olarak görüyoruz.

Filo operasyonlarında eşdeğer parça kullanımına yaklaşımınız nedir?

Maliyet yönetimi bizim işimizin olmazsa olmazı. Ancak bu, güvenlikten veya kaliteden ödün vermek anlamına gelmiyor. Eşdeğer parça kullanımı; üretici standartlarını karşılayan, sertifikalı ve izlenebilir ürünlerle sınırlı tutuyoruz.

Güvenlik açısından kritik parçalar ve garanti kapsamındaki işlemler, her zaman üretici prosedürleri çerçevesinde yönetiliyor. Sigorta şirketleri ve servis ağlarıyla kurduğumuz denge de tam olarak bu noktada devreye giriyor. Amacımız; maliyeti optimize ederken araçların operasyonel sürekliliğini ve ikinci el değerini korumak.

Sürdürülebilirlik Enterprise'ın stratejisinde nasıl bir yerde duruyor?

Sürdürülebilirlik, bizim için bir yan başlık değil; işimizin doğal bir parçası. Araç kiralama ve paylaşımlı mobilite modeli, bireysel araç sahipliğine kıyasla zaten daha verimli bir kaynak kullanımı sunuyor.

Bunun yanında filolarımızda düşük emisyonlu araçların payını artırıyor, karbon ayak izimizi ölçüyor ve azaltmaya yönelik adımlar atıyoruz. Çalışan gelişimi, iş sağlığı ve güvenliği ile etik yönetim ilkeleri de ESG yaklaşımımızın ayrılmaz parçaları. Ben sürdürülebilirliği, yalnızca çevresel bir sorumluluk değil; uzun vadeli operasyonel dayanıklılık ve değer yaratımı açısından stratejik bir gereklilik olarak görüyorum.

OSS Üyelerimiz Sourcing Taiwan 2025 Taipei Etkinliğine Katıldı



OSS üyeleri, 23 Nisan 2025 tarihinde, Tayvan Ticaret Merkezi İstanbul Ofisi'nin desteklediği Sourcing Taiwan 2025 - Taipei etkinliğine katıldı. Etkinlik, oto parçaları, otomotiv elektroniği, aksesuarlar ve elektrikli araç şarj ekipmanları gibi birçok alanda düzenlenen ikili B2B iş görüşmeleri sunarak üyelere Tayvan'ın önde gelen üreticileriyle doğrudan iletişim kurma ve yeni iş fırsatları değerlendirme fırsatı sağladı.



23-26 Nisan 2025 tarihlerinde düzenlenen Taipei Ampa Fuarı'na katılan üyeler, sektördeki son yenilikleri yerinde gözlemleme şansı elde etti.





HAYATİ BİR GERİ SAYIM: SAHTE YEDEK PARÇA

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



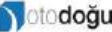
SAHTE YEDEK PARÇA
İHBAR HATTI



+90 542 199 76 77

oss.org.tr

									
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.	Adiğ Otomotiv İletişim Ve Bilgişim Hizm. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Affiks Otomotiv Organizasyon Sanayi Ticaret Ltd. Şti	Ak Bilya Ruİman 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 Buİi Otom. San. Tic. Ltd. Şti.	Ardaç Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	Arİ Otomotiv Elektrik İngaat San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Arzu Otomotiv Tic. Ltd. Şti.	Asg Otomotiv San. Ve Tic.A.Ş.	Asiet Otomotiv San. Ve Tic. Ltd. Şti.
									
Asmetal Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	Atak Taşıt Yedekleri San. Ve Tic. A.Ş.	Atilgan 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.	Bakırca Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	Bakirci Şahin Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti.	Baran Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.	Bağın Yedek Parça Ve Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.	Bağbuğ Oto Yedek Parça San.İth. İhr. Ve Tic. A.Ş.	Batifren Batı Fren Sistemleri Otomotiv Tic. Ve San.A.Ş.	Beger Balatacılık San.ve Tic.A.Ş.	Betto Zebra Arac 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 Zırl 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 Diğ. Tic. Ltd. Şti.	Castrol Madeni Yağlar Tic. A.Ş.	Cehase Hidrolik San. A.Ş.	Ceylan Motorlu Araçlar Tic. Ve San. A.Ş.	Cng Diğ. 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 Aksamı San. Ve Tic. A.Ş.	Denge Ticaret Ve Pazarlama Otomotiv A.Ş.	Ditaş 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.
									
Ego 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 Amortisör 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 Kalip Otomotiv San. Ve Diğ. Tic. Ltd. Şti.	Eurobump Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.
									
Euromaster Lastik Ve Servis Ltd. Şti.	Exq Otomotiv san. ve Tic. Ltd. Şti.	Ferdinand Blotem Tr Otomotiv Yedek Parça Sanayi Ve Tic. Ltd.Şti.	Fevzi Arçak Metalurji Makina Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.	Filter Filtre İngaat Taahhüt İth. İhr. San. Tic. Ltd. Şti.	Forka Otomotiv San. Tic. A.Ş.	Forpar Otomotiv İthalat İhracat Ve Mümmesilik Ltd. Şti.	Fortis Diğ. Tic. Ltd. Şti.	Freudenberg Sealing Technologies San Ve Tic. A.Ş.	Fuat Oto Yedek Parça San. Ve Tic. Ltd. Şti.
									
Gates Güç Aktarım Sistemleri Dağıtım San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Gaysan Otomotiv Tic. San. Ltd. Şti.	Gaysan Supap Gaydaları 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 Diğ. Tic. A.Ş.	Günaydin Otomobilcilik San. Tic. Ltd. Şti.	Günes Motor Supapları Tic. Ve San. A.Ş.
									
Güneypağlar Oto Yedek Parça İml. Paz. San. Ve Tic. A.Ş.	Gürmak Amortisör 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.	Hobiex 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 Mümmesilik 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 Diğİ Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.
									
Karoto Yedek Parça Tic. Ltd. Şti.	Kaya Otomotiv Ve Yedek Parça San. Tic. A.Ş.	Kayatel Yayılır İmalat. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Kaymazlar Motor San. Tic. A.Ş.	Kcs Diğ. Ticaret Mümmesilik San. Tic. Ltd. Şti.	Kentpar Otomotiv Yedek Parça A.Ş.	Kırpatt Otomotiv Parçaları San. Ve Tic. A.Ş.	Kitamak Otomotiv Yedek Parça San. Ve Tic. A.Ş.	King Motor Yatakları San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Kİf Otomotiv Mak. San. Ve Tic. Ltd. Şti.
									
Knorr-Bremse Ticari Araç Fren Sistemleri Ltd. Şti.	Kolas Motor A.Ş.	Kolayparça Otomotiv A.Ş.	Kyb Europe	Lepar Otomotiv San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Lubrica 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 S.p.A	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 Group Otomotiv San. A.Ş.	Miba Grup Otomotiv A.Ş.	Mita Kalıp Ve Döküm San. A.Ş.	Morel Eksport 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.	 Neko Otomotiv Ltd. Şti.	 Nitterra Emea GmbH Merkezli Almanya İstanbul Merkez Subesi	 Nomad Otomotiv Yedek Parça Diş Tic. Paz. Ltd. Şti.	 Norm Elektronik Sanayi Ve Diş Ticaret A.Ş.	 Norteq İş Mak. Ved. 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.
 Ofaş Tekstil Metal Makina San. Tic. Ltd. Şti.	 Okutgen Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.	 Om Otomotiv Pet. İng. 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 Biya Otomotiv İnşaat Tekstil Gıda Ve Hiçm. San. Tic. Ltd. Şti.	 Oto Conta San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Oto Doğru 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 İng. Gıda Teks. San. Tic. Ltd. Şti.	 Oysan Otomotiv Keçe Pazarlama San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Oytaş Okutgen Yedek Parçacık Tic. Ve San. A.Ş.	 Örükçülüğü Motorlu Araçlar Ltd. Şti.	 Özaş Otomotiv San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Özçete Otomotiv A.Ş.	 Özmur Oto Otomotiv San. Ve Tic. Ltd. Şti.	 Partula 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.	 Rotaş Oto Tic. A.Ş.	 Rotweiss Otomotiv İth. İhr. San. Ve Tic. A.Ş.	 Rulman Tic. İng. San. Ltd. Şti.	 Sandkay 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 İşç. Müş. Hizmetleri A.Ş.	 Sio Automotive Taşıt Yedek Parça Sanayi Ve Ticaret A.Ş.	 Silkar Endiş. Endüstriyel Güç Aktarm 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.	 Supar 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.	 Şükrüoğlu Filtre Oto. Pet. Ür. İng. 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 Diski Otomotiv Yedek Parça San. Tic. A.Ş.	 Trakya Döküm San. Ve Tic. A.Ş.	 Trans3A Otom.Mak.San.Tic.Ltd.Şti.	 Trparts Otomotiv A.Ş.	 Ttt Otomotiv A.Ş.	 Tuncer Kesgilli Otomotiv Yedek Parça San. Tic. Ltd. Şti.	 Turkas Amortisör San. Ve Tic. A.Ş.	 Türkyilmaz Motorlu Araçlar Nak. Turz. İng. İth. İhr. San. Tic. Ltd. Şti.	 Türlas Hortum San. Tic. Ltd. Şti.	 Ufi Filters Spa
 Üçde Mühendislik İnşaat Otomotiv Bilgiçim 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 Tiryakioglu Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Valeo Otomotiv Sistemleri Endüstrisi A.Ş.	 Vatan Motorlu Araçlar Akaryakıt Otomotiv İnşaat San. Tic. Ltd. Şti.	 Vision Yedek Parça Otomotiv San. Tic. A.Ş.	 Wintechauto Otomotiv Yedek Parça Pias. San. Tic. A.Ş.
 Yavuzsan Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.	 Yenmak Otomotiv Sanayi İç Ve Diş Ticaret A.Ş.	 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.



MGD Marmara Geri Dönüşüm
End. San. ve Tic. Ltd. Şti.



Quick Finansman A.Ş.



Sır 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.



Venntour Turizm Org. Diş. Tic.
Ltd. Şti.





SEKTÖRÜN GELECEĞİNE BİRLİKTE YÖN VERİYORUZ

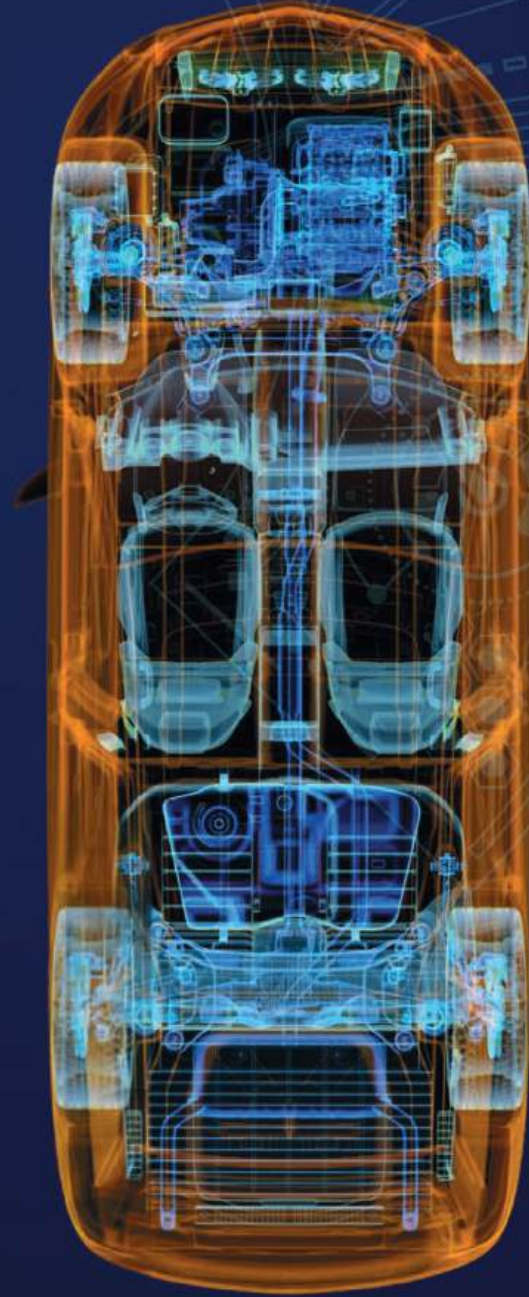
300'e yakın
üyemizle

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.**



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 ENTEGRASYON

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



HIZLI & DÜŞÜK MALİYETLİ

Aylarca beklemersiniz,
yüksek bütçeler
harcamazsınız.
Kısa sürede, uygun
maliyetle 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.

PROJECT MANAGEMENT



DAHA DETAYLI BİLGİ İÇİN;
0850 242 0 444

automechanika
ISTANBUL

19. – 22.5.2026
ISTANBUL TÜYAP



messe frankfurt



Deutsche Messe

Satış sonrası pazarına 25 yıllık liderlik



Sponsorlar

Teknoloji & Inovasyon Partneri



Innovation4Mobility Partneri



BAKIRCI

Geleceğin Mobilite Sponsoru

MAHLE

Güç Sponsoru



YANMAR

Bakım, Onarım Ve Tamirhane Partneri

IBIS

INTERNATIONAL
BODYSHOP
INDUSTRY
SYMPOSIUM

Partnerler



T.C. TİCARET
BAKANLIĞI



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

OTOMOTİV
ENDÜSTRİSİ
HİNCİTOLAR
BİRLİĞİ

OİB



OTOMOTİV SATIŞ SONRASI
ÜRÜN VE HİZMETLERİ DERNEĞİ



TOYSAİD
AUTOMOTIVE SUPPLIERS ASSOCIATION OF TURKEY

Destekleyenler



/automechanikatr



/automechanikatr



/automechanikaistanbul



Automechanika Istanbul

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.