

OTOMOTİV SEKTÖRÜ DİJİTAL DÖNÜŞÜMLE GELECEĞE HAZIRLANIYOR



**YEDPA 2023 YILI
OLAĞAN GENEL
KURUL
TOPLANTISI
GERÇEKLEŞTİ**



**AUTOMECHANIKA'DA
DÜNYA OTOMOTİV
ENDÜSTRİSİ
PROFESYONELLERİ
İLE BİR
ARAYA GELDİK!**



**OTOMOTİV SATIŞ
SONRASI YENİLEME
PAZARI 8.85
MİLYAR DOLAR'LIK
BÜYÜKLÜĞE
ULAŞTI!**

MultiParts

quality spare parts

15 yıllık tecrübeyle sektör standartlarını belirleyen dünya markalarının **orjinal ve yüksek kalitede alternatif** yedek parçalarını Türkiye ve dünya pazarıyla buluşturmaya devam ediyoruz.



0533 608 67 27
0216 661 55 15

Mimar Sinan Mahallesi Yedpa Ticaret Merkezi
C caddesi no 105-106 ATAŞEHİR/İSTANBUL

multipartsmakina

multipartsmakina

www.multipartsmakina.com

MULTIPARTS MAKİNA LİMİTED ŞİRKETİ

/ Yüksek Kalitede Yedek Parçalar




*/ Backhoe Loaders
/ Generators
/ Excavators
/ Marine*





 CARRARO  Perkins  JCB  CAT  HİDROMEK

 CASE  YANMAR  HEMA  MST  Kubota

 MANITOU  FPT  VOLVO

 0533 608 67 27
0216 661 55 15

 Mimar Sinan Mahallesi Yedpa Ticaret Merkezi
C caddesi no 105-106 ATAŞEHİR/İSTANBUL

 multipartsmakina  multipartsmakina

www.multipartsmakina.com

NIKEN

#nikenkazandiriyor.com

NIKEN ile
Kazanmaya
Hazır mısın



NIKEN Kutularındaki

Kazı Kazan Kartlarıyla Puanları Biriktir
Onlarca Hediye Seçeneklerinden
Dilediğine Sahip Ol !

- 1 nikenkazandiriyor.com adresine giriş yaparak ücretsiz hesap oluşturun.
- 2 Kart üzerinde bulunan Kampanya koduyla hesabınızda puan biriktirin.
- 3 Biriktirdiğiniz puanlarla dilediğiniz onlarca hediyeye sahip olun.



Professional Automotive Lighting Solutions

NOVA

Serisinin Gücünü

Keşfedin.

-  12-24 Volt
-  90 Watt
-  12000+12000 LM
-  6500K
-  Flip Chip Led





UNiPOWER

ELEKTRİK & MEKANİK

20 yılı aşkın süredir binek ve hafif ticari araçların toptan yedek parça satışı yapan firmamız, **KABLO ve BUJİ KABLOSU** üretiminde uzmanlaşmıştır. Ayrıca yapmış olduğumuz Elektrik ve Mekanik parçaların ithalatında kaliteye birinci öncelik vermekteyiz.



ŞAHBAZ TİCARET

Tel: 0554 577 70 35

Cep: 0535 760 24 81



Mimar Sinan Mah. Üsküdar CAD. YEDPA Ticaret Merkezi H2 caddesi Pasaj 1 No:2 ATAŞEHİR-İSTANBUL

www.unipower.com.tr

[email: sahbaz_oto@outlook.com](mailto:sahbaz_oto@outlook.com)

AĞIR VASİTA

Yedek Parça



WABCO



**KNORR
BREMSE**



Mercedes-Benz



SCANIA



MAN

ProVia

Haldex



**PE STRAIGHT
FORWARD.**

DAF



VOLVO



RENAULT



0216 471 57 58

Mimar Sinan Mah. Yedpa Tic. Merk. D Cad. No: 98-99 Ataşehir / İstanbul



info@cbotomotiv.com.tr

İ.O.S.B Dolapdere San. Sit. 24.Ada No:8 Başakşehir / İstanbul





MELİH DERE
İzmir Turbo®

İstanbul YEDPA'da



AÇILDIK!!!

0 535 559 06 70

**TÜM BÜYÜK GRUP ARAÇLARA
GARANTİLİ TURBO REVİZYONU**



**500'DEN FAZLA
ARAÇ MODELİNİN
TURBO ÇEŞİTLERİ
BURADA!!!**



**İSTANBUL
İÇİ
ÜCRETSİZ
TESLİMAT**

**GARANTİLİ
TURBO TAMİRİ**

**MERCEDES - RENAULT - MAN - VOLVO
KOMATSU - HİDROMEK - HITACHI - LİBER - CAT**

**HER MARKA VE MODEL ARAÇLARIN
SIFIR VE REVİZYONLU TURBO ÇEŞİTLERİ İLE HİZMETİNİZDEYİZ...**

Mimar Sinan Mah. Üsküdar Cad. Yedpa No: 1 H/1 İç Kapı No: 58 Ataşehir - İSTANBUL
izmirturbom@gmail.com • www.izmirturbom.com



/izmirturbom

YEDPA

TİCARET MERKEZİ



OTO YEDEK PARÇANIN KALBI BURADA ATIYOR

YEDPA Ticaret Merkezi, 1986 yılında kurulmuş kurulduğunda Ortadoğu ve Balkanların en büyük ticaret merkezi olan YEDPA, 75.000 m2 alana kurulu, toplam 310.000 m2 kapalı alanı kapsamaktadır. 138 değişik tip olmak üzere (25 m2-1000 m2) 2253 işyeri, 8 cadde ve 2 pasaj katından oluşmaktadır. Rahat ve ferah yapısıyla Türkiye'nin en büyük monoblok yapısına sahip ticaret merkezimiz, imalat hariç ve çevreyi rahatsız etmeyen her türlü iş koluna açıktır. YEDPA sergi salonu ve fuar alanında önemli aktiviteler yapılmakta; 112 acil servisi, sağlık ocağı, aşevi, cami, 800 kişi kapasiteli toplantı salonu ve sergi salonu ile YEDPA'daki işletmelerimiz ve çalışanlarının sosyal ihtiyaçlarının karşılandığı bir sosyal kompleks, sektörel ve siyasi toplantıları ile çevresine katkı sunmaya devam ediyor.

YEDPA kümelenmenin gerçekleştiği en güzel alanlardan biri. YEDPA Ticaret Merkezi, izlediği yenilikçi ve çözüm odaklı politikalarla sadece kendi sektöründe değil, farklı birçok sektöre de ilham veriyor. YEDPA olarak otomotiv sektöründe satış sonrası faaliyetler olarak adlandıracağımız, yedek parça ve servis sektörünün en önemli paydaşı ve öncüsüdür. Otomotiv sektörünün günden güne büyüdüğünü ve 250 bin insanın bu sektörde çalıştığını ve toplumun önemli bir ihtiyacını karşılayan bir sektörün mensuplarıyız. Sektöre baktığımızda yaptığı ihracatla ülke ekonomisine en büyük katkıyı sağlayan lokomotif bir sektör. Trafiğe kayıtlı 19 milyonun üzerinde araç var. YEDPA'ya baktığımızda gerçekten kümelenmenin gerçekleştiği en güzel alanlardan biri. 2 binden fazla işyeri, 10 binin üzerinde çalışan ve 800'ü tamamen otomotiv içinde olan şirketle birlikten kuvvet doğar ilkesi ile hareket eden YEDPA en doğru örnektir. İşletmelerimiz YEDPA'da hem sektörü yakından takip etme fırsatı buluyor hem de sektörel ve siyasi toplantılardan faydalanma imkanı bulabiliyorlar.

TÜRKİYE, OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN DÜNYA İLE ENTEGRASYONUNU SAĞLIYOR



YEDPA TİCARET MERKEZİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI SALİH SAMİ ATILGAN

Değerli meslektaşlarım, otomotiv satış sonrası sektörünün en büyük buluşmasının 17. kez İstanbul'da gerçekleşmesinden büyük mutluluk duyduk. Türkiye otomotiv sektörünün gücü ve İstanbul'un cazibesi, bu yıl da Automechanika İstanbul'un dünyanın buluşma noktası olmasına önemli bir destek sağladı. Türkiye'de otomotiv sektörü, ana sanayi ve yan sanayi ile entegre olmuş durumda ve ihracatta lider pozisyonundadır. 2023 yılında yan sanayi ve yedek parça sektörü, 14 milyar doları aşan ihracatla beşinci sıraya yükseldi. Bu sürdürülebilir başarı, yeni trendlerle uyumlu çalışmayı gerektiriyor. Automechanika İstanbul, Türkiye otomotiv sektörünün dünya ile entegrasyonunu sağlayan önemli bir platform olmaya devam ediyor. Türkiye otomotiv sektörü, 1950'li yıllarda başladığı yolculuğunda büyük bir mesafeyi geride bıraktı. Türkiye'nin başta Avrupa olmak üzere geniş bir coğrafyanın merkezinde olmasının desteğiyle hızlı bir büyüme sağlayan yerli otomotiv sanayi, çalışanların kusursuz üretim yeteneğiyle kısa sürede Türkiye'yi dünyanın önde gelen üretim merkezlerinden biri

haline getirdi. Ana sanayinin tamamlayıcısı olan satış sonrası sektörü de bu süreçte büyük bir ivmeyle büyümeye devam etti. Çok sayıda sektör profesyoneli, tecrübe ve öngörülerini paylaştı.

Teknolojideki hızlı ilerleyişi iş yapış şekillerinde sektörde köklü bir değişime yol açtı. Bu yenilikler sayesinde daha hızlı, daha esnek ve daha sürdürülebilir hale geliyor. Ancak bu dönüşüm sadece teknolojik yeniliklerle sınırlı değil. Küresel ticaret savaşları, pandemi gibi beklenmedik olaylar sektörün ne kadar kırılgan olabileceğini bizlere gösterdi. Bu nedenle esneklik ve dirençlilik kavramları hiç olmadığı kadar önem kazandı. Otomotivde geleceğin trendlerini yakalamak için kullanıcı beklentilerini ve bağlantılı teknolojilerle birlikte geleceğe uyum sağlayabilmesi için hem teknolojik yenilikleri benimsemeli hem de stratejik olarak esnek ve dayanıklı yapılar oluşturmalıyız.

YEDPA olarak, Automechanika İstanbul 2024 kapsamında her yıl olduğu gibi bu yıl da tüm üyelerimiz 4 gün boyunca stant alanımızda birçok sektör paydaşı ve ziyaretçi ile bir araya geldik. Tüm dünyadan otomotiv endüstrisi profesyonellerini buluşturan fuar,

otomotiv sektöründe yaşanan dönüşüm, sürdürülebilirlik ve yenilikler ile sektördeki gelişmeleri yakından takip etme ve tanıma, tanıtma fırsatı bulduk. Türkiye ekonomisine güç katmaya ve üyelerimizin rekabet gücünü artırmaya gayret gösteriyoruz.

ATAŞEHİR İMAR ISLAH PLANLARININ İPTALİ BİNLERCE VATANDAŞI MAĞDUR EDİYOR

YEDPA 2024 gündemine ilişkin çalışmaları ve gündeme ilişkin konuları ele alırken ticaret ve istihdam açısından önemli katkılar sağlayan YEDPA Ticaret Merkezi'nin ülkemize ve bölgemize önemli katkıları olan ticaret merkezlerimiz bölgemiz ve ülkemizdeki gelişimi göz önünde bulundurarak çalışmalarımıza yön vermekteyiz. Büyük uğraşlarımız sonucunda 51 yılda ancak çözüme kavuşan mülkiyet sorununun tekrar gündeme gelmesi bölgemiz ve bizim açımızdan üzücü bir karar ile karşı karşıya getirmiştir ve yüz binlerce kişinin mağduriyeti söz konusudur.

Ataşehir Belediyesi ilçe sınırları içerisinde yer alan ve üç mahalleyi kapsayan, toplamda ise 13 bin malik ve yaklaşık 100 bin vatandaşın mağdur eden ıslah imar planının iptali, çözüme kavuşmuş sorunları tekrardan gündeme getirecek.

DÜZENLEME ÖNCESİ DURUMA DÖNÜLDÜ

Bölgede ikamet etmeyen ve kanuni haklarını almış olan bazı hissedarlar, yapılan düzenlemeleri iptal ettirmek için İstanbul 12. İdare Mahkemesi'ne dava açtı. Sonuç alamayan davacılar, İstanbul 6. İdare Mahkemesi'ne 2023/1596 dosya numarasıyla başka bir dava açarak süreci devam ettirdi. Davacıların

talepleri, daha önce Danıştay kararı ile 2009 yılında kesinleşmişti. Buna rağmen, 6. İdare Mahkemesi, 28 Mayıs 2024 tarihinde düzenlemelerin hukuksuz yürütmesini durdurma kararı verdi.

Bu karar, İstanbul ili Ataşehir ilçesi, Yeniçamlıca, Mimar Sinan ve Mevlana Mahallelerini kapsayan ıslah imar planı uygulamasının iptali sonrası düzenleme öncesi duruma dönülmesi ve yeniden ıslah imar uygulamasına yönelik alınan Ataşehir Belediyesi'nin 22.09.2022 tarih ve 2022/888 sayılı encümen kararı ile İBB'nin 15.03.2023 tarih ve 1874-1859 sayılı encümen kararının iptali için açılan davada tarafların itirazları değerlendirilmeden alınmış durumda.

KARAR SÜRECİ SEKTEYE UĞRATTI

Bu karar, bölgedeki tüm siyasi partilerin ve vatandaşların büyük çoğunluğunun rıza gösterdiği bir sürecin sekteye uğramasına neden oldu. 51 yılı aşkın süredir devam eden tapu sorununun çözümünü amaçlayan düzenlemenin iptali, bölge halkının miras aldığı tapu sorunlarını çocuklarına devretmek zorunda kalması anlamına gelecek ve yıllarca süren problemleri yeniden gündeme getirecek.

ASRIN FELAKETİNDEN DERS ALINMALI

Ülkemizde asrın felaketini yaşatan deprem gerçeğini görmezden gelen ve bölgede yapılacak imar dönüşümünün ve gelişiminin önünde engel olan bu karar, bölgeyi deprem riski ile karşı karşıya bırakıyor ve bölgenin olumsuz etkilenmesine sebebiyet veriyor. Sağlık ve huzur içinde hayırlı, bol kazançlı çalışmalar temenni ediyorum.

Saygılarımla
YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı
Salih Sami ATILGAN



16 YEDPA 2023 YILLI OLAĞAN GENEL KURUL TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİ

YEDPA H cd'si sergi alanında gerçekleşen toplantıya; Ataşehir B elediye Başkanı Onursal Adıgüzel, YEDPA yönetim kurulu, STK ve dernek başkanları yöneticileri, YEDPA'lı iş adamları ve çok sayıda katılımcı eşlik etti.



18 15.ULUSLARARASI EKONOMİK RUSYA-İSLAM DÜNYASI KAZANFORUM 2024 GERÇEKLEŞTİ

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve YEDPA yönetim kurulu başkanı Salih Sami Atılğan, Rusya Kazan'da düzenlenen 15. Uluslararası Ekonomik Forumu Rusya-İslam Dünyası KazanForum 2024 etkinliğine katıldı.

TEMMUZ - AĞUSTOS 2024



28 AUTOMECHANİKA İSTANBUL OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ENDÜSTRİSİ İÇİN MİLYAR DOLARLIK TİCARET HACMİ YARATTI

Otomotiv satış sonrası endüstrisinin bölgedeki en büyük buluşması Automechanika İstanbul, milyar dolarlık yeni iş birlikliklerine kapı araladı.



32 FIGIEFA'NIN BRÜKSEL DIŞINDAKİ İLK GENEL KURULU İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ!

OSS Derneği'nin 10 Yönetim Kurulu Üyesi'nden biri olduğu FIGIEFA, Seçimli Genel Kurulu'nu İstanbul'da gerçekleştirdi.

**Ekonomi Ajans
Yayıncılık adına**

İmtiyaz Sahibi
Abdurrahman Çınar

Yayın Koordinatörü
Abdurrahman Çınar

Yazı İşleri Müdürü
Cengiz Tepebaş

Reklam Müdürü
Sabri Ergeneçoşar

YAYIN KURULU

Salih Sami Atılğan
Refik Koç
Mehmet Emre Aysu
Mustafa Öz
Suat Bayram
Suat Önal
Hulusi Türker
Faruk Aykan
Fikri Demirkıran

KATKI SAĞLAYANLAR

Erkan AKSOY
Ahmet Değimli

**EKONOMİ
AJANS YAYINCILIK**

Pazarlama ve Danışmanlık Hizmetleri
Adres: Küçükbakalköy mah. Fırın sokak
No: 2 -4 Ekşioğlu İş Merkezi
Kat:2 D.17 34750 – Ataşehir / İstanbul
Tel : +90 (0) 216 572 60 69
Faks: +90 (0) 216 576 89 96
e-posta: info@ekonomiajandasi.net
a.cinar@ekonomiajandasi.net

**CTP ve BASKI
TÜRMTAŞAN MATBAACILIK**



36 TOFSİAD TÜRKİYE GENELİ SERVİS AĞI KURMAYI HEDEFLİYOR

Automechanika 2024 İstanbul fuarında servis sağlayıcıları ile bir araya gelen TOFSİAD Yönetim Kurulu ziyaretlerde bulundu. TOFSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ersayan, Türkiye geneli servis ağı kurmayı hedeflediklerini belirtti.



38 "HEDEF YEDEK PARÇA SEKTÖRÜNDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİN ÖNCÜSÜ OLMAK"

Ülkemizin en büyük yedek parça şirketlerinden Motor AŞİN, "Sürdürülebilirlik Yılı" olarak ilan ettiği 2023'te, birçok yeniliği hayata geçirerek karbon ayak izinin azaltılmasında ve sürdürülebilirliğin bir parçası haline gelerek sektörel dönüşüme katkı sağlamaya yardımcı oldu.



40 OTOMOTİV SEKTÖRÜ DİJİTAL DÖNÜŞÜMLE GELECEĞE HAZIRLANIYOR

Küresel çapta elektrikli araçların pazardaki payının artmasıyla yeniden şekillenen otomotiv ektöründe rekabet, dijital dönüşümle farklı bir alana taşıyor.



46 OTOMOTİV SEKTÖRÜ TARİHİNDEKİ İKİNCİ BÜYÜK DÖNÜŞÜMÜ VE DEVRİMİ YAŞIYOR!

Aftermarket Konferansı'nın 14'üncüsü Gerçekleştirildi!



50 İHRACATTA EN YÜKSEK RAKAM OTOMOTİV ENDÜSTRİSİNDEN GELDİ

Türkiye'nin mayıs ihracatı 24,1 milyar dolarla ay rekoru kırarken, en yüksek rakam otomotiv endüstrisinden geldi. Otomotivde bir ayda 3,2 milyar dolarlık ihracat yapıldı.



52 OTOMOTİV SATIŞ SONRASI YENİLEME PAZARI 8.85 MİLYAR DOLAR'LIK BÜYÜKLÜĞE ULAŞTI!

Türkiye'nin Binek ve Hafif Ticari Araç Parkı 20,66 Milyonu Buldu! Türkiye Araç Parkının 4'te Biri 21 Yaş veya Üzerinde!



YEDPA 2023 YILLI OLAĞAN GENEL KURUL TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİ

YEDPA H cd'si sergi alanında gerçekleşen toplantıya; Ataşehir Belediye Başkanı Onursal Adıgüzel, YEDPA yönetim kurulu, STK ve dernek başkanları yöneticileri, YEDPA'lı iş adamları ve çok sayıda katılımcı eşlik etti.

Gündemi divan başkanı olarak Prof. Dr. Mehmet Emre Aysu yönetti. YEDPA 2024 döneminde yapılması planlanan çalışmalar ve 2023 yılı içerisinde tamamlanan çalışmaların önemli konular görüşüldü.

YEDPA Yönetim Kurulu adına söz alan Başkan Salih Sami Atılgan, toplantıda YEDPA 2024 gündemine ilişkin bütçe çalışmaları ve gündeme ilişkin konuları anlatan bir sunum gerçekleştirdi. Ataşehir Belediye Başkanı Onursal Adıgüzel, "Ataşehir'e ticaret ve istihdam açısından önemli katkılar sağlayan YEDPA Ticaret Merkezi'nin olağan Genel Kurulu'nun YEDPA ortaklarına hayırlı olmasını temenni ediyor, yönetime başarılar diliyorum. Ataşehir'imize önemli katkıları olan ticaret merkezlerimize yönelik çalışmalarımız ve katkılarımız devam edecek" dedi.







15.ULUSLARARASI EKONOMİK RUSYA-İSLAM DÜNYASI KAZANFORUM 2024 GERÇEKLEŞTİ

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve YEDPA yönetim kurulu başkanı Salih Sami Atılğan, Rusya Kazan'da düzenlenen 15. Uluslararası Ekonomik Forumu Rusya-İslam Dünyası KazanForum 2024 etkinliğine katıldı.

Forum, Rusya ile İslam İş Birliği Teşkilatı ülkeleri arasındaki ticari, ekonomik, bilimsel, teknik, sosyal ve kültürel bağların güçlendirilmesine yönelik bir platform olarak öne çıkıyor. Salih Sami Atılğan: Sizi İstanbul Ticaret Odası, Türk iş insanları adına saygı ve sevgi ile selamlıyorum. Ana teması "Güven ve İş birliği" içinde kalkınma olan bu programın bu formun hayırlı olmasını, tüm katılımcı İslam ülkeleri arasındaki her türlü ilişkinin özellikle ekonomik ilişkilerin çok daha gelişmesine katkı sağlamasını umuyorum.

Türk iş dünyası ve İstanbul ticaret odası olarak bu alanda arzu edilen sonuçların ortaya çıkması için tüm gücümüzle gayret gösteriyor ve her türlü iş birliğine katkı sunmaya çalışıyoruz. Türkiye Rusya Ticareti her yıl artarak devam ediyor. Oldukça büyük bir potansiyele sahibiz. Fakat son dönemlerde özellikle para transferi konusunda ciddi sorunlarla karşı karşıya kalıyoruz. Bölgenin en kısa süre barış ortamına kavuşması ve tarafların aralarındaki sorunları barış içinde çözebilmesi iş dünyasının önündeki en önemli sorunu açacaktır. Bölgenin gelişmesi ve

refahının artması içinde bu şartlar gereklidir. Bu ekonomik forumun İslam ülkeleri arasındaki ilişkilerin çok daha ileri düzeye taşınması, ülke halklarının refahına katkı sağlamasını temenni ediyorum Programda emeği geçenlere teşekkürler ediyorum. Tekrardan Sayın Reisi Cumhurbaşkanlığı ve herkese saygılar sunuyorum. Atılğan, program kapsamında Tataristan Cumhurbaşkanı Rüstem Minnihanov, Rusya Federasyonu Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Sergey Katyryin ve Tataristan Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Şamil Ageyev ile bir araya geldi.

OTOMOBİLİNİZ İÇİN HERŞEY...



sentinel
▶ technology

LEADER
CAR ACCESSORIES



FRESHWAY

The best one for your car!
SUNPLEX
Sport



Detaylı Bilgi
(0216)

471 15 59

AMPÜL HALOGEN AMPÜL LED AMPÜL XENON AMPÜL MİNYATÜR AMPÜL BEYAZ IŞIK OTO GÜVENLİK ALARM MERKEZİ KİLİT SÜRGÜLÜ KAPİ MODÜLÜ
CAM KALDIRMA MODÜLÜ AYNA DIŞ İÇ ANTEN GRUBU ÜST BAGAJ TAŞIYICILARI BRANDA 4X4 TİCARİ MOTOŞİKLET CAM FİLMİ CAM RÜZGARLIKLARI
ÇİFT TARAFLI BANT ÇAKAR LAMBALAR SPOR DİREKSİYON FOLYO FOSFOR FOLYO ARAÇ KAPLAMA FOLYO KAPUT KORUMA TEPE LAMBALARI
JANT KAPAKLARI KORNA SİREN KOL DAYAMA KOKU OTO BAKIM ÜRÜNLERİ ARAÇ ÖZEL KROM ÖN ARKA YAN KORUMA KRİKO KOMPRESÖR
MAUN KAPLAMA MÜZİK SİSTEMLERİ HOPARLÖR CD/USB/MP3 PARK SENSÖRÜ KAMERA 3D PASPAS PASPAS ÜNİVERSAL ARAÇ ÖZEL BAGAJ PASPASI
ARAÇ ÖZEL PEDAL SETLERİ SİLECEK SÜPÜRGESİ SİS LAMBALARI ŞERİT LED RULO TELEFON TUTACAKLARI TRAFİK SETLERİ YANGIN SÖNDÜRÜCÜLERİ ZİNCİR
KOLTUK KILIFI



AUTOMECHANİKA'DA DÜNYA OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ PROFESYONELLERİ İLE BİR ARAYA GELDİK!

Automechanika İstanbul 2024 kapsamında her yıl olduğu gibi bu yıl da tüm üyelerimiz 4 gün boyunca stant alanımızda birçok sektör paydaşı ve ziyaretçi

ile bir araya geldik. Tüm dünyadan otomotiv endüstrisi profesyonellerini buluşturan fuar, otomotiv sektöründe yaşanan dönüşüm, sürdürülebilirlik ve yenilikleri sergiledi. Destekçi ve katılımcı olarak fuarda birçok firmamı-

zın yer aldığı Automechanika İstanbul fuarında bizi yalnız bırakmayan sizlerle bir arada olmak, bizim için oldukça değerliydi. Sizlerin vermiş olduğu destek ile sektöre değer katarak yolu- muza ilerleyerek devam edeceğiz.

ÖZ İŞ ÖZ-İŞ

ÖZ İŞ OTO YAN SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.



Otomobil İç Parçaları

TAVAN DÖŞEME

KAPI PANEL

ARKA CAM ALTI

BAGAJ HALI

TABAN HALI

İÇ GÜNEŞLİK

KAPUT İZOLATÖR



50 Yıllık Tecrübe

Satış : YEDPA Ticaret Merkezi D Caddesi No:156 34779

Ataşehir İSTANBUL TÜRKİYE

Tel: +90 216 4711014 Pbx

e-mail: ozis@ozis.com.tr

www.ozis.com.tr

Fabrika : Hürriyet Cad. No 17 Yenimahalle 81030 DÜZCE TÜRKİYE

ATILGAN PARÇA DAĞITIM YEDEK PARÇA SEKTÖRÜNE YENİ BİR SOLUK GETİRİYOR



Güçlü birleşimi tamamlayan ATILGAN ŞİRKETLER TOPLULUĞU, Köklü geçmişi, Köklü şirketler, güçlü markalar ve deneyimli ekiple yedek parça sektörüne yeni bir soluk getiriyor. Türkiye otomotiv Satış sonrası pazarında önemli bir geç-

mişe sahip olan, ATILGAN ŞİRKETLER TOPLULUĞU, otomotiv endüstrisinde dünyanın en büyük fuarlarından Automechanika İstanbul'da ziyaretçilerle buluştu. Köklü değişimiyle sektöre yönelik önemli adımlar ve yatırımlar ile sektöre önemli kazanımlar sağlamayı hedefliyor.

AYF OTOMOTİV BAŞARILI ÇALIŞMALARINA DEVAM EDİYOR



Geniş ürün yelpazesi ile Ford yedek parça alanında iddialı olan AYF otomotiv, ihraç etiği ürünleri ile ülke ekonomisine katkı sunmaya devam ediyor. Ekonomik fiyat, üstün kalitede başarılarını devam ettiren AYF, otomotiv satış sonrası pazarın-

da emin adımlar ile ilerlemeye devam ediyor. AUTOMECHANIKA İstanbul 2024'te yer alan AYF otomotiv Yurt dışı ve yurt içi fuarlarını da yakından takip ederek sektörde önemli başarılar elde etmeyi hedefliyor.





Asya Otomotiv
San.Tic.Ltd.Şti

AĞIR VASITA ARAÇLARIN HAVALI FREN SİSTEMLERİ

2010 yılından bu yana havalı fren sistemleri için yedek parça tedarik ve sistemlerin yenilenmesi hususunda yurt dışından OEM ürünler tedarik etmekteyiz.



KNORR-BREMSE

WABCO

Haldex



KONGSBERG
AUTOMOTIVE



Mercedes-Benz

IVECO



DAF



SCANIA



RENAULT



Asya Otomotiv
San.Tic.Ltd.Şti



Mimar Sinan Mah. YEDPA Ticaret Merkezi
Cadde: G, No: 164 Ataşehir - İSTANBUL



+90 537 052 59 61
+90 532 623 57 61



yusufduzenli@asyafrensistemleri.com
operasyon@asyafrensistemleri.com



www.asyafrensistemleri.com

ÜSTÜN



IMPORT & EXPORT



Yağmur

YAĞMUR OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.
Mimar Sinan Mh. YEDPA Ticaret Merk. H1 Cd. No:36
34779, ATAŞEHİR / İSTANBUL / TURKEY
Tel: +90216 471 08 41 - 42
e-mail: yağmur@yağmurotomotiv.com
www.yağmuroto.com.tr

FORZA



Yüksek Kalite Otomotiv Ürünleri ile, En İyi Fiyat Garantisi!

ÇALIŞMA LAMBASI



ARW LED XENON'LAR



AMERİKAN PARK MODÜLLERİ



LED AMBİYANS'LAR



📍 Ferhatpaşa Mah. 25. Sk. No:17/A Ataşehir-İstanbul

☎ +90 542 377 92 91

www.arw.com.tr

info.@arw.com.tr

b2b.arw.com.tr

www.arw.com



AUTOMECHANIKA İSTANBUL

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ENDÜSTRİSİ İÇİN

MİLYAR DOLARLIK TİCARET HACMİ YARATTI

Otomotiv satış sonrası endüstrisinin bölgedeki en büyük buluşması Automechanika İstanbul, milyar dolarlık yeni iş birlikteliklerine kapı araladı. 35 ülkeden 1450 katılımcı firma ve 12 ülke pavilyonunun yer aldığı fuarı 60.283 satın almacı ziyaret etti. Messe Frankfurt İstanbul ve Hannover Fairs Turkey iş birliğiyle düzenlenen fuar, dünyanın dört bir yanından gelen en güçlü tedarik ve satın alma profesyonellerini ağırladı.

Bu yıl fuarda, küresel otomotiv satış sonrası sektörünün en önemli isimlerinden Brembo, Group Auto, Kale, Lucas Elektrik, Mansons, Saint-Gobain, Sampa, Stellantis, Yanmar ve ZF Aftermarket gibi şirketler yer aldı. Ayrıca, Avrupa'nın otomotiv satış sonrası regülasyonlarına yön veren Uluslararası Otomotiv Satış Sonrası Distribütörleri Federasyonu (FI-GIEFA) üyesi dev firmaların temsilcileri de fuarda katılımcı firmalarla görüşmelerde bulundu.

Sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımlar ve trendler ilgiliyle karşılandı

Sektördeki dönüşüme odaklanan fuarda sergilenen onbinlerce ürün ve

hizmetin yanında, bir spor otomobilin birebir ölçüleri ile 6 adet 3B yazıcı kullanarak üretilen otomobil dikkatleri üzerine çekti. Automechanika İstanbul 2024 fuarında sergilenmek üzere üretimi bir yılda tamamlanan araçta geri dönüşüm plastik atıkları hammadde olarak kullanıldı. Şase, iç konsol, koltuk gibi birçok parçası 3 boyutlu yazıcıdan üretilen ve elektrikli motora sahip olan araç ziyaretçilerin ilgi odağı oldu.

Bir sonraki Automechanika İstanbul buluşması 12-15 Haziran 2025'te gerçekleşecek

Tüm dünyadan otomotiv endüstrisi profesyonellerini buluşturan Automechanika İstanbul fuarında parçalar ve sistemler, arıza tespiti ve onarım,

aksesuar ve özelleştirme, elektronik ve bağlanılabilirlik, araç yıkama ve bakım merkezi, bayi ve atölye yönetimi, alternatif sürüş sistemleri & yakıtlar ve madeni yağ kategorilerinde binlerce ürün ve hizmet grupları sergilendi. Fuarın 2024 organizasyonunda otomotiv sektöründe yaşanan dönüşüm, sürdürülebilirlik ve yenilikler odak noktası oldu.

Toplam katılımcı sayısı, uluslararası katılımcı sayısı, toplam ziyaretçi sayısı ve toplam sergi alanı alt başlıklarında yoğun bir katılıma sahne olan Türkiye'nin en büyük uluslararası ticaret fuarı Automechanika İstanbul, gelecek yıl 12-15 Haziran 2025 tarihleri arasında yine İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenecek.

● TRAFİKASKO

● TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

● ÖZEL SAĞLIK SİGORTASI

MPA[®]

Sigorta Aracılık Hizmetleri



* KASKODA
SINIRSIZ
İHTİYARİ
MALİ
SORUMLULUK
TEMİNATI

- * TRAFİKASKO
- * ELEKTRİKLİ ARAÇ KASKO
- * E KASKO
- * TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI
- * ÖZEL SAĞLIK SİGORTASI
- * KONUT VE İŞ YERİ SİGORTASI
- * FERDİ KAZA SİGORTASI
- * SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI
- * DASK
- * NAKLİYAT SİGORTASI
- * MÜHENDİSLİK SİGORTASI
- * GENİŞ KAPSAMLI KASKO SİGORTASI
- * YABANCI SAĞLIK SİGORTASI
- * 74 YAŞA KADAR TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI (YATARAK TEDAVİ)

 TÜRKİYE SİGORTA

HDI
SİGORTA

AKSigorta

hepiyi
SİGORTA

 PRIVE SİGORTA

 Magdeburger
Sigorta

 ZURICH
SİGORTA

● KONUT SİGORTA

● İŞ YERİ SİGORTASI

● CEP TELEFONU SİGORTASI




Mimar Sinan Mahallesi Üsküdar Caddesi No:1
Yedpa Tic. Mer. F Cad. No: 254 As - ATAŞEHİR / İSTANBUL


 mpasigorta

 mpasigorta

 mpa_sigorta/

 Tel: 0216 471 15 48 - 49

Faks: 0216 471 15 50

 info@mpasigorta.com

www.mpasigorta.com.tr



BRN[®]

HORIZON
PREMIUM SPARE PARTS GERMANY





FIGIEFA'NIN BRÜKSEL DIŞINDAKİ İLK GENEL KURULU İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ!

OSS Derneği'nin 10 Yönetim Kurulu Üyesi'nden biri olduğu FIGIEFA, Seçimli Genel Kurulu'nu İstanbul'da gerçekleştirdi. OSS Derneği'nin davetiyle Seçimli Genel Kurulu'nu ilk kez Brüksel dışında yapma kararı alan FIGIEFA, 41 Genel Kurul üyesiyle yeni yönetimini belirledi.



Milyar Euro'luk ciroya sahip dev firmaların, satın almalarında Türkiye'nin potansiyelini tanıma fırsatı bulduğunu söyleyen OSS Derneği Başkanı Ali Özçete, "Uzun süredir Brüksel dışında herhangi bir yerde toplantı gerçekleştirmeyen FIGIEFA'nın davetimizi kabul ederek bu yıl bir toplantısını Türkiye'de gerçekleştirmesi zamanlama açısından da bizim için çok önemli. Genel Kurul'un hemen ardından FIGIEFA heyeti, Türkiye'nin en büyük uluslararası

ticaret fuarı olma niteliği taşıyan Automechanika İstanbul'u da ziyaret etti. Ana destekçisi olduğumuz, 1500'ün üzerinde katılımcıya ev sahipliği yapan Automechanika İstanbul 2024 fuarını, FIGIEFA üyelerinin de ziyaret etmesinin ilerleyen dönemde Türkiye'nin yedek parça ihracatına olumlu katkı sağlayacağına inanıyoruz" dedi. OSS Derneği'nin 2000 yılından bu yana FIGIEFA'nın üyesi olduğunu ifade eden OSS Derneği Genel Sekreteri ve FIGIEFA Yönetim Kurulu Üyesi Emirhan Silahtaroglu ise, "Federas-

yonun temel amacı, bağımsız yedek parça dağıtıcılarının ve onarım zincirlerinin haklarını savunarak adil rekabeti sağlamaktır. Buna işletmelerin parçalara, araçlara, verilere ve teknik bilgilere adil bir şekilde erişebilmesi için Avrupa ve Uluslararası yasal çerçevelerin sağlanmasını da ekleyebiliriz. Derneğimizin Avrupa Birliği ve Parlamento tarafından tanınan ve uluslararası ticarete söz sahibi olan böyle bir kurumda bu seviyede temsil edilmesi, ülkemiz ve sektörümüz için büyük bir kazançtır.

Her Parçada
Biz Varız

MOTOR AŞİN olarak,
dünyaca bilinen 200'den fazla
seçkin markanın ve sektörde
kazandığımız tecrübe ve
bilgi birikimi ile oluşturduğumuz
kendi markamız ASPart ürünlerinin
toptan satışını gerçekleştiren
bir otomotiv satış sonrası şirketiiz.
Kurduğumuz ilk günden
bu yana yol haritamız:
"CESARET, FARK, GÜVEN ve KALİTE"



MOTOR AŞİN MOTOR AŞİN MOTOR AŞİN MOTOR AŞİN MOTOR AŞİN MOTOR AŞİN MOTOR AŞİN



Spare Parts for

FIESTA FOCUS MONDEO CONNECT COURIER TRANSIT



Ekonomik fiyat,

**üstün
kalite**

Piyasada bulunan orijinal veya
yan sanayi ürünlerin tamamını
toptan ihracat fiyatına,
toptan veya perakende
olarak satın alın.

Geniş ürün
yelpazesi ile
**İşimiz
gücümüz
Ford**

Ayf Otomotiv Mamülleri San. ve Tic.Ltd.Şti.
Mimar Sinan Mahallesi Yedpa Ticaret Merkezi
D Caddesi No:164-165 Ataşehir / İSTANBUL
Telefon: +90 216 471 07 61 - 471 08 61
Fax: +90 216 471 09 61 E-mail: info@ayf.com.tr
www.ayf.com.tr

Ayf
Automotive
Spare Parts

TOFSİAD TÜRKİYE GENELİ SERVİS AĞI KURMAYI HEDEFLİYOR

Automechanika 2024 İstanbul fuarında servis sağlayıcıları ile bir araya gelen TOFSİAD Yönetim Kurulu ziyaretlerde bulundu. TOFSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ersayan, Türkiye geneli servis ağı kurmayı hedeflediklerini belirtti.

TOFSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ersayan, "2018 tarihinde, "Özel Ford Servisleri İş Adamları Derneği" adı altında kurulmuştur. Türkiye geneli 65 ilde üyelerimiz bulunmaktadır, yakın zamanda Türkiye'nin 81 ilinde olmayı hedefliyoruz, önceliğimiz üyelerimizin aynı çatı altında servis ağına toplayıp bundan faydalanmasını ve teknik destek anlamında da bu üyelerimizin bu destekten fayda almasını sağlamaktır. Tabii bunun yanı sıra kullandığımız yedek parçaların uygun olarak tüm üyelerimizin almasını desteklemektir. Özellikle bu yaptığımız ziyaretlerde çalışmalarımıza uygun tedarikçiler ile anlaşmalar yaparak bütün üyelerimizin bunlardan faydalanması gayretindeyiz" şeklinde konuştu.

Çalışmalarımızda üyelerimiz ile birlikte hareket etmekteyiz diyen Ersayan, "Bu çalışmalarımız bütün üyelerimize kolaylık sağlamaktadır. 65 ilde bulunan müşterilerimiz gittiği ilde aynı standartlarda aynı koşullar-



da aynı hizmeti vermeye devam ederek müşterileri açısından da büyük avantaj sağlayarak aynı fiyat politikası ile hizmet vermeye devam ediyor" ifadelerini kullandı.

Özel Ford servislerinin ve çalışanlarının sorunlarının farkındayız diyen Mustafa Ersayan, "Bu sorunları çözmek gayesi içerindeyiz. Özellikle üyelerimizin karşılaştıkları önemli sorunlardan bir tanesi yedek parça

alımında ekonomik olarak sıkıntı yaşamaktadır, daha önce de belirttiğim gibi yönetim kurulu üyelerimiz ile büyük toptan yedek parça tedarikçilerimiz ile anlaşmalar yaparak üyelerimizin bu sorununu çözmeye gayretindeyiz. Bununla beraber ustalarımızın eğitimlerine ağırlık vermekteyiz, teknik anlamda birçok eğitim seminerleri düzenlemekteyiz, amacımız o servisi kaliteli güvenilir, herkesin gönül rahatlığı ile kullanacağı servis ağı haline getirmektir" açıklamasını yaptı.

Mustafa Ersayan, "Yıl içinde çeşitli toplantılar düzenliyoruz. Sektörümüzün sorunlarını doğru analizler sayesinde dernek üyelerine katkı sağlayacak desteklerde bulunmak üzere kurulduğunu, Uzun yılların verdiği bilgi ve birikimimizle en iyi hizmeti verebilmek adına çalışmalar yürütmekteyiz. Sesimizi tüm Türkiye'ye duyurmak istiyoruz, verdiğiniz katkılardan dolayı teşekkür ederiz" dedi.



BAMEK®

Oto Lastik Makina-Ekipman ve Tamir Malzemeleri



bismant
service & garage equipments

Türkiye Distribütörü

LASTİK
TAMİR
MALZEMELERİ



SERVİS
EKİPMANLARI



MAKİNELER



TEKNİK
SERVİS



TÜRKİYE'NİN EN GENİŞ ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ



İLETİŞİM



+090 216 471 11 19



+90 530 926 15 32



MERTOTOMOTIV2001



www.mertlastik.com



MERT OTOMOTİV

Oto Lastik Makina-Ekipman ve Tamir Malzemeleri

“HEDEF YEDEK PARÇA SEKTÖRÜNDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİN ÖNCÜSÜ OLMAK”

Ülkemizin en büyük yedek parça şirketlerinden Motor AŞİN, “Sürdürülebilirlik Yılı” olarak ilan ettiği 2023’te, birçok yeniliği hayata geçirerek karbon ayak izinin azaltılmasında ve sürdürülebilirliğin bir parçası haline gelerek sektörel dönüşüme katkı sağlamaya yardımcı oldu.

Motor AŞİN CEO’su Saim Aşçı “Son yıllarda enerji ve ham madde krizlerinin derinleştiği sektörümüzde, sorumluluğumuzun bilincinde bir paydaş olarak, kendimizi değişimin parçası olarak gördük ve birçok alanda aksiyon aldık. Elektrikli otomobilleri filomuza kattık, tüm lokasyonlarımızda sorumlu atık yönetimi ve geri dönüşümle pil, kâğıt, yağ gibi atıkların geri dönüşümünü sağladık. Ana merkezimizde solar panellerle güneş kaynağı vasıtasıyla elektrik enerjisi elde etmeye başladık. Sektörümüzde farkındalık oluşturmak adına sürdürülebilirliğin öncüsü olmak istiyoruz. Geleceği şekillendirmek için bugünün sorumluluğunu üstleniyoruz; sürdürülebilirlik, inovasyon ve çevresel uyum, şirketimizin temel taahhütleridir. Daha yeşil bir yarın hepimizin sorumluluğudur.” dedi.

Türkiye otomotiv ve ticari araç pazarında, yedek parça ve satış sonrası sektöründe 53 yıldır faaliyet gösteren Motor AŞİN, geçtiğimiz yılı “Sürdürülebilirlik Yılı” olarak ilan ederek, birçok yeniliği sektöre getirdi. Kaynakların sınırlı olduğu farkındalığıyla “kendine yeten, süreklilik kazanan bir döngüyü” hayata geçiren şirket, Sürdürülebilirlik Manifestosu adı altında sorumlu atık yönetimi, geri dönüşüm malzemeler, yenilenebilir enerji ve karbon nötr unsurlarını ön planda tutarak birçok değişime gitti. Öte yandan sürdürülebilirlik kültürü oluşturabilmek ve farkındalığı artır-



mak adına Motor AŞİN, raporlama çalışmalarına da başladığını belirtti. Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarını destekleyerek elektrikli araçları filo bünyesine katan şirket, Genel Merkez’de solar panellerle güneş enerjisi vasıtasıyla elektrik üretimine geçerken; pil, kâğıt, yağ gibi atık maddeleri de geri dönüştürdü. Şirket içi kâğıt kullanımını azaltırken sadece geri dönüştürülmüş promosyon ürünlerine ve kâğıtlara yer verdiklerini kaydetti. Ayrıca şirket, sağlıklı ve kaliteli bir yaşam için tüm çalışanlarına Tamamlayıcı Sağlık Sigortası tanımlarken, şirket içi ortak olanları mimari destekle yeniden tasarlayarak daha verimli alanlar inşa etti. Ekoloji ve sürdürülebilirlikle ilgili kaynaklar ve kitaplar, şirket kütüphanesinde artırıldı. Fidan bağışları ve

gül bahçesi üretimleriyle doğaya da doğrudan temas edildiği belirtildi.

“AMAÇ SADECE ÜRÜN SATMAK VEYA HİZMET VERMEK OLMAMALI”

Sürdürülebilirlik konusuna daha fazla değinerek sektörde bir farkındalık oluşturmayı ve öncü olmak istediklerini ileten Motor AŞİN CEO’su Saim Aşçı “Amaç sadece ürün satmak veya hizmet vermek olmamalı. Çözüm odaklı bir yaklaşımla müşterilerimize, paydaşlarımıza, sektörümüze, insanlığa değer katmak ve birlikte büyüme amacımız. Geleceği şekillendirmek için bugünün sorumluluğunu üstleniyoruz; sürdürülebilirlik, inovasyon ve çevresel uyum şirketimizin temel taahhütleridir. Çünkü daha yeşil bir yarın hepimizin sorumluluğudur.” açıklamasında bulundu.



Baykuşoğlu Mitsubishi OE Units



**MITSUBISHI
ELECTRIC**



Baykuşoğlu
OTOMOTIV TİCARET ve SANAYİ A.Ş.

www.baykusoglu.com.tr



**MITSUBISHI
ELECTRIC**

AUTHORISED DISTRIBUTOR

Main Office: Mimar Sinan Mah. Yedpa Ticaret Merkezi
C Cad. No: 19 Ataşehir / İSTANBUL / TURKEY
Phone: +90 216 471 78 76 Fax: +90 216 471 17 72
E-mail: info@baykusoglu.com.tr
EXPORT DEPARTMENT: export@baykusoglu.com.tr

OTOMOTİV SEKTÖRÜ DİJİTAL DÖNÜŞÜMLE GELECEĞE HAZIRLANIYOR

Küresel çapta elektrikli araçların pazardaki payının artmasıyla yeniden şekillenen otomotiv sektöründe rekabet, dijital dönüşümle farklı bir alana taşıyor.

Makine öğrenimi, nesnelerin interneti, veri analitiğinin yön verdiği dönüşümde, süreçleri hızlandıran, hata oranlarını düşüren ve verimliliği artıran SAP uygulamaları öne çıkıyor. Türkiye'nin ilk SAP Gold Partner'ı Nagarro + MBIS, otomotiv sektöründeki dijitalleşme süreçlerine yenilikçi çözümleriyle öncülük ediyor. Otomotiv sektörü sanayi devriminden sonraki en büyük ivmesini dijitalleşme ile yaşıyor. Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) Küresel Elektrikli Araç Görünümü Raporu'na göre 2023'te dünyada satılan tüm araçların %18'ini, yani yaklaşık her 5 araçtan birini, elektrikli araçlar oluşturuyor. Amerika, Avrupa ve Asya'daki artışa paralel olarak Türkiye'de ise 2023 yılında satılan elektrikli araçların sayısı bir önceki yıla göre yüzde 844 artarak toplam pazardaki payı yüzde 7,5'u geçti. Elektrikli araç piyasasının öncülük ettiği bu dijitalleşme, otomotiv sektöründe rekabet koşullarını farklı bir boyuta taşıyor. Otomotiv sektöründeki pek çok firma da dijital teknolojileri sistemlerine entegre ederek küresel dinamiklere uyum sağlamaya çalışıyor. Türkiye'nin ilk SAP Gold Partnerı Nagarro + MBIS de bu süreçte otomotiv şirketlerine süreçleri hızlandıran SAP çözümleriyle yol haritası çiziyor. SAP'nin S/4HANA Cloud çözümü en güncel ve kanıtlanmış iş süreçleri sayesinde şirketlere hızlı adaptasyon ve süreç standardizasyonu sağlıyor. Bunun yanı sıra ihtiyaca göre aktifleştirilebilen hazır

iş süreçleri, esnek ve hızlı çözümler sunarak yeni ihtiyaçlar çerçevesinde bir yapılanma oluşturuyor.

BULUT ÇÖZÜMLER İLE HIZLI ENTEGRASYON

Nagarro + MBIS'in en güçlü olduğu alanlardan biri olan otomotiv sektörü, dijital dönüşüm sayesinde daha akıllı, daha esnek ve daha verimli hale geliyor. Robotik ve otomasyon, insan hatasını azaltırken, üretim hızını artırıyor. Bu süreçte SAP çözümleri, potansiyel sorunların ortaya çıkmadan önce tespit edilmesine olanak tanıyarak zamandan ve kaynaklardan tasarruf sağlıyor. S/4HANA Cloud'un sahip olduğu modüler bulut mimarisi, diğer "SAP Bulut Çözümleri" ile hızlı entegrasyon sağlıyor. Yapay zekâ, makine öğrenimi ve nesnelerin interneti gibi teknolojiler ise bu süreçte müşterilere en güncel deneyimleri sunuyor. Veriye dayalı planlama ile maliyetleri düşürüp hem insan kaynağını hem de maliyetleri daha verimli yönetebiliyor. Tüm bunlara ek olarak gerçek zamanlı en güncel veri akışını sağlayarak süreçleri anında ve uzaktan yönetmeye de imkan tanıyor. Veri analitiği, üretilen büyük miktarda veriyi eyleme geçirilebilir iç görünlere dönüştürerek operasyonların gelişmesine katkı sağlıyor. Ayrıca otomotiv kullanıcılarının sürüş alışkanlıklarından elde edilen bilgileri şirketlere sunarak süreçlerin ve tasarımın iyileştirilmesine de etki ediyor.

VERİMLİLİK VE MALİYET KONTROLÜ SAĞLIYOR

Bunun yanı sıra SAP'nin ERP yazılımı,



otomotiv şirketlerinin finans, satın alma, üretim planlama ve envanter yönetimi dahil olmak üzere iş operasyonlarını kolaylaştırmasına yardımcı olurken gerçek zamanlı veri görünürlüğü, verimli kaynak tahsisi ve maliyet kontrolü sağlanmasına yardımcı oluyor. Nagarro + MBIS Genel Müdürü Cenk Salihoğlu, "Nagarro + MBIS olarak en büyük deneyime sahip olduğumuz alanlardan biri olan otomotiv sektöründe dijital dönüşüme SAP hizmetleri ve müşterilerimize özel geliştirdiğimiz çözümlerle öncülük ediyoruz. Rekabet ortamını değiştiren dijital dönüşümde SAP'nin S/4HANA Cloud çözümü, bulut teknolojisi, yapay zekâ temelli yazılımlarımızla müşteri ihtiyaçlarına özel geliştirdiğimiz çözümlerle rekabet ortamını şekillendiriyoruz." şeklinde konuştu.

ACAR MZA MOTORLU ARAÇLAR



www.jeneratoryedekparcaci.com

JENERATÖR - MARİN - MOTOR ORJİNAL YEDEK PARÇALARI



Mimar Sinan Mah. Üsküdar cd.

YEDPA Ticaret Merkezi

E CD. NO 61-62 Ataşehir / İSTANBUL

0507 250 82 73

www.jeneratoryedekparcaci.com

jeneratorparcatedarik@hotmail.com





2024

AUTOMECHANIKA FRANKFURT

FUAR STANDINIZ HAZIR MI?



MİSAFİRLERİNİZİ, KATILIMCISI OLDUĞUNUZ BU FUARDA SİZE ÖZEL TASARIMLA HAZIRLANMIŞ STANDINIZDA AĞIRLAMAK İSTEMEZ MİSİNİZ? BLC MİM DİZAYN OLARAK UZMAN KADROSU, 15 YILLIK TECRÜBESİ İLE SİZLERE ERKEN TESLİMAT GARANTİSİ VE KALİTELİ HİZMETİ SUNACAĞINDAN EMİN OLABİLİRSİNİZ.

STANDINIZI ANAHTAR TESLİM OLARAK HAZIRLIYORUZ.

TASARIMLARIMIZ ÜCRETSİZDİR.
TEKLİF İÇİN LÜTFEN İLETİŞİME GEÇİNİZ.

- ✓ AHŞAP ÖZEL TASARIM STAND
- ✓ MAXIMA SİSTEM TASARIM STAND

CONTACT US

+90 532 575 0555
info@blcmimarlik.com
irfan@blcmimarlik.com





OTOERKAN YEDEK PARÇA
SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

MOTOR GURUBU



SANZIMAN GURUBU



FREN AKSAMI



FORD OTO YEDEK PARÇA

GENİŞ ÜRÜN GRUBU

lennox

VOX

Throne

VASU

MAXTEL

ACHR

FANTECH

YEDEK PARÇA SEKTÖRÜNDE 45 YILDIR HİZMET VEREN OTO ERKAN

Sizin için yıllardır en kaliteli güvenilir hizmeti sunmaktayız.

Firmamız 1971 yılında binek ve hafif ticari araçların yedek parça ticaretini yapmak üzere kurulmuş olup.

Ana faaliyet konusunu olarak **Ford grubu** yedek parçaları oluşturmakta ve buna paralel olarak imalat sanayi ve ithalat alanında gelişmelerini sürdürmektedir.

OTOERKAN, VOX ve **LENNOX** adı altındaki kendi ürünlerinin yanı sıra sektörde kendini kabul ettirmiş çeşitli markaların da satışını gerçekleştirmektedir. Müşterilerimize kaliteli ürün ve uygun fiyat sağlayarak sektördeki yerini koruyarak, yenilikçi hedeflere güvenli ve emin adımlarla yürümeştir.

Adres: Mimar Sinan Mah. Yedpa Ticaret Merkezi A Cad. No:9 Ataşehir/İSTANBUL

Telefon: +90 (216) 471 1292

Eposta: info@otoerkan.com.tr

www.otoerkan.com.tr

B2B.otoerkan.com.tr

GSR TESCİLİ OLMAYAN SIFIR ARAÇLARIN 7 TEMMUZ'DAN İTİBAREN SATIŞINA İZİN VERİLMEMEYECEK

Otomobil piyasasında 7 Temmuz 2024 tarihinden itibaren yeni dönem başlıyor. Avrupa Birliği'nin "Genel Güvenlik Yönetmeliği" kapsamında, GSR tescili olmayan sıfır araçların 7 Temmuz'dan itibaren satışına izin verilmeyeceği bildirilerek bu haberler otomotiv sektöründe hareketliliğe neden oldu.



GSR (Genel Emniyet Yönetmeliği) zorunluluğu, Avrupa Birliği (AB) tarafından otomotiv endüstrisinde güvenliği artırmak amacıyla getirilen bir dizi düzenlemeyi kapsamaktadır. Bu yönetmelik, yeni araçların belirli güvenlik teknolojileri ve sistemleriyle donatılmasını zorunlu kılar. GSR, hem sürücülerin hem de yolcuların güvenliğini artırmayı hedefler ve trafik kazalarını azaltmayı amaçlıyor. GSR Zorunluluğu Kapsamında Getirilen Bazı Güvenlik Özellikleri

Acil Durum Frenleme Sistemi (AEBS): Bu sistem, çarpışma tehlikesi algılandığında otomatik olarak fren yaparak kazaların önlenmesine yardımcı olur.

Şerit Takip Asistanı (LDW/LKA): Araçların şerit içinde kalmasını sağlayarak sürücünün istemsiz şerit değiştirmesini engeller.

Akıllı Hız Yardımcısı (ISA): Trafik işaretlerini tanıyarak hız sınırlarını aşmamanızı sağlar ve gerektiğinde hızınızı otomatik olarak ayarlar.

Geri Görüş Kamerası: Geri manevralar sırasında arkadaki engelleri görmeyi sağlayarak kazaların önlenmesine yardımcı olur.

Sürücü Yorgunluk Algılama Sistemi: Sürücünün yorgunluk belirtilerini algılayarak uyarı verir ve mola vermesini önerir.

Gelişmiş Emniyet Kemerleri: Çarpışma anında yolcuların güvenliğini en üst seviyeye çıkarmak için tasarlanmış

daha etkili emniyet kemerleri.

Kara Kutu (Event Data Recorder – EDR): Araç kazaları sırasında meydana gelen olayları kaydeden cihaz, kaza analizi ve güvenlik geliştirmeleri için kullanılır.

GSR'İN AMAÇLARI

Trafik Kazalarını Azaltmak: Bu zorunluluk, trafik kazalarını önlemek ve kazaların ciddiyetini azaltmak amacıyla getirilmiştir.

Yolcu Güvenliğini Artırmak: Yeni güvenlik sistemleri, sürücüler ve yolcular için daha güvenli bir sürüş deneyimi sunar. **Teknolojik Gelişmeleri Teşvik Etmek:** Otomotiv sektöründe yenilikçi güvenlik teknolojilerinin geliştirilmesini teşvik eder.

ANC®

SİGORTA ARACILIK
HİZMETLERİ LIMITED ŞİRKETİ

HİZMETTE
SINIR
ÖTESİ

www.ancsigorta.com



BİRLEŞİK KASKO SİGORTASI

TRAFİK SİGORTASI

YANGIN SİGORTASI

KONUT SİGORTASI

SAĞLIK SİGORTASI

İŞYERİ SİGORTASI

DASK SİGORTASI

NAKLİYAT SİGORTASI

YURTDIŞI SEYAHAT SİGORTASI

SORUMLULUK SİGORTALARI

ANADOLU
SİGORTA

AXA SİGORTA

HDI
Sigorta

Allianz

AK Sigorta

SOMPO
SİGORTA

RAY SİGORTA

UNI*CO
SİGORTA

BEREKET
SİGORTA

ethica sigorta

AcnTURK
SİGORTA

hepiyi

Magdeburger Sigorta

NEOVA

ANKARA
SİGORTA

QUICK

emua sigorta

EUREKO
SİGORTA

TÜRK NIPPON
SİGORTA

aveon

ZURICH
SİGORTA

ANC SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD.ŞTİ.

Ferhatpaşa Mahallesi 18. Sokak. No:34 A/B 34888 Ataşehir / İstanbul

Tel: 0216 471 55 76 - 0216 471 55 77 Fax: 0216 471 42 24

Mobil: 0555 800 74 72

OTOMOTİV SEKTÖRÜ TARİHİNDEKİ İKİNCİ BÜYÜK DÖNÜŞÜMÜ VE DEVRİMİ YAŞIYOR!

Aftermarket Konferansı'nın 14'üncüsü Gerçekleştirildi!

Otomotiv endüstrisinin en büyük satış sonrası etkinliği Aftermarket Konferansı, bu yıl 14'üncü kez gerçekleştirildi. Sektörün önde gelen isimlerinin katılımıyla düzenlenen etkinlikte, "Rekabet ve Dijitalleşme-2030'a Giden Yol" konusu masaya yatırıldı. Etkinliğin açılışını gerçekleştiren TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Berke Ercan, "Otomotiv sektörü belki de Ford'un T modelini üretmesinden beri ikinci büyük dönüşümü ve devrimi içinde bulunduğumuz dönemde yaşıyor. Pek çok yıkıcı değişiklikte yüz yüzeyiz ve üstesinden gelmeye çalışıyoruz. Elektrifikasyon kapıyı çalmanın ötesinde, hayatımızın içerisinde. Dolayısıyla onun etkileri satış sonrasında da ciddi oranda yaşanıyor ve yaşanacak. Elektrikli araçlar hayatımızda ne kadar büyük bir dönüşüm yarattıysa bunun herkesçe görünmeyen boyutuyla satış sonrası tarafında da servislerde araçların yedek parçalarının farklılaşması boyutunda satıcılarda, satış temsilcilerinde çok büyük değişiklikler yaratmış durumda. Büyük bir eğitilmiş insan kaynağı ihtiyacı doğduğundan her ortamda sıklıkla bahsediliyor" diye konuştu. Otomotiv sektörünün gerçekten artık ülkemizin gurur kaynağı bir sektör haline geldiğini belirten OSS Derneği Başkanı Ali Özçete ise, "Otonom ve elektrikli araca geçişle beraber yedek parça sayısının azalması ayrı bir tehlike unsuru. Özellikle üretici cephesinde en çok dikkat edilmesi gereken ana sanayiye üretim yapan firmaların, biraz daha aftermarket cephesine açılması. Bu



da ülkemizdeki üretim kapasitesinin daralmasına neden olabilecek en önemli unsur olacaktır diye düşünüyoruz" dedi.

Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) ve Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetler Derneği (OSS) iş birliğiyle gerçekleştirilen sektörün tek Aftermarket Konferansı, bu yıl 14'üncü kez İstanbul'da gerçekleştirildi. Küresel ölçekte dev bir buluşmaya ev sahipliği yapan etkinlikte sektöre ilişkin çarpıcı tespit ve öngörüler masaya yatırıldı. "Rekabet ve Dijitalleşme-2030'a Giden Yol" temasıyla gerçekleştirilen konferansa üretici, tedarikçi, distribütör ve bağımsız servislerin yanı sıra küresel paydaşlar ile sektörün öncü isimleri, elektrikli otomobil çağına hazırlanmak için püf noktalarını paylaştı.

OTOMOTİVDE İKİNCİ BÜYÜK DÖNÜŞÜM YAŞANIYOR!

Etkinliğin açılışında konuşan TAYSAD

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Berke Ercan, aftermarketin (satış sonrası) otomotiv sektörünün çok önemli ve ayrılmaz bir parçası olduğunu söyledi. Otomotiv sektörünün ikinci büyük dönüşümün içerisinde olduğunu ifade eden Berke Ercan, "Otomotiv sektörü belki de Ford'un T modelini üretmesinden beri ikinci büyük dönüşümü ve devrimi içinde bulunduğumuz dönemde yaşıyor. Pek çok yıkıcı değişiklikte yüz yüzeyiz ve üstesinden gelmeye çalışıyoruz. Elektrifikasyon kapıyı çalmanın ötesinde, hayatımızın içerisinde. Dolayısıyla onun etkileri satış sonrasında da ciddi oranda yaşanıyor, yaşanacak. Elektrikli araçlar hayatımızda ne kadar büyük bir dönüşüm yarattıysa bunun herkesçe görünmeyen boyutuyla satış sonrası tarafında da servislerde araçların yedek parçalarının farklılaşması boyutunda satıcılarda, satış temsilcilerinde çok büyük değişiklikler yaratmış durumda. Büyük bir eğitilmiş insan kaynağı ihtiyacı doğduğundan her ortamda sıklıkla bahsediliyor.



Diğer taraftan e-ticaret ve dijital dönüşüm aftermarket tarafında da çok büyük değişikliklere yol açmak zorunda. Dijital dönüşümde ikinci büyük tetikleyici satış sonrası- aftermarket alanında. Eskiden müşteriler bir araç satın alırken aracı görmek, dokunmak, hissetmek isterlerdi. Günümüzde aracı görmeden, opsiyonlarına internet üzerinden karar verip, denemeden satın alabiliyorlar” dedi.

UZAK DOĞULU MARKALAR ÖNEMLİ BİR TEHDİT!

Otomotiv sektörünün gerçekten artık ülkemizin gurur kaynağı bir sektör haline geldiğini belirten OSS Derneği Başkanı Ali Özçete ise, “Hepimizin bildiği üzere geçen yıl 1.2 milyon adedin üzerinde araç satışı gerçekleşti. Bu yıl da ilk çeyrekte 295 bin araç satışı gerçekleştirildi ve bu ilk çeyrek için bir rekordu. Özellikle son 3 ayda en çok satılan araç markalarına baktığımızda birçoğunu Uzak Doğulu markalar oluşturmaya başladı. Bu durumda trafikte dolaşan araçlar bizim için ciddi anlamda geleceğe yönelik tehditler oluşturuyor. Uzak Doğu menşeli olan bir ürünle Türk kalite standardında ürünlerle ne kadar rekabet edebiliriz? Bunlar gerçekten soru işareti ama ülkemizin güçlü üreticilerinin ve güçlü dağıtıcılarının bu sorunları aşacağına can-ı gönülden inanıyoruz” diye konuştu. Otonom ve elektrikli araca



geçişle beraber yedek parça sayısının azalmasının ayrı bir tehlike unsuru olduğunu vurgulayan Ali Özçete, “Özellikle üretici cephesinde en çok dikkat edilmesi gereken ana sanayiye üretim yapan firmaların, biraz daha aftermarket cephesine açılması. Bu da ülkemizdeki üretim kapasitesinin daralmasına neden olabilecek en önemli unsur olacaktır diye düşünüyoruz” dedi.

ÇELİK: “KAPASİTE VE KABİLİYETİMİZ ÇOK DAHA FAZLA”

Konferansın açılışında konuşan OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik, “Türkiye otomotiv endüstrisi olarak ülkemiz ihracatından yüzde 15’lik pay alıyoruz. Son 18 yılın 17’sinde Türkiye’nin ihracat lideriyiz. Dünyanın 13’üncü, Avrupa’nın 4’üncü büyük araç üreticisiyiz ve son 10 yılın 8 yılında da dış ticaret fazlası veren bir sektörüz. Son 4 yıldır rahat bir yılımız olmadı. Bugün de özellikle ülkemizde has bir kriz ile karşı karşıyayız; enflasyon krizi ve bunun yaratmış olduğu birçok yan etki var. Merkez Bankalarının faiz artırımlarıyla finansmana erişimin zor olduğu bir dönemden geçiyoruz. Otomotiv endüstrisi olarak geçen yıl 34 milyar dolarlık ihracat hedefimizi geçerek 35 milyar dolarlık rekor ihracata ulaştık. Pazar olarak da 1,2 milyonu geçerek bütün

zamanların en yüksek değerine ulaştık. Sektörümüzün tüm zamanların en yüksek değerlerine ulaşması, bizleri bazen kamu teşvik taleplerinde zorluyor. Sorunlardan bahsederken, ‘Rekor kırıyorsunuz, o zaman sorun nerede’ deniliyor. Halbuki sorunlarımız, rekorların derecesini azaltıyor. Türkiye otomotiv sektörünün potansiyeli çok daha fazla. Kapasitemiz, kabiliyetlerimiz çok daha fazla fakat bu yılki öngörülerimizle hedefi 39 milyar dolar olarak belirledik. İlk 4 ayda da 12 milyar dolarlık bir ihracat gerçekleştirdik ki gidişat 39 milyar doların bir miktar altında kalacağı yönünde. Ama yine de Türkiye ihracatında bu yılı da lider sektör olarak ilk sırada kapatacağımızı gösteriyor. Birçok olumsuzluğa rağmen sizlerin de takip ettiği gibi otomotiv endüstrisindeki dönüşüm hızlı bir şekilde devam ediyor. Endüstrideki teknolojik dönüşüm tüm sektörü olduğu gibi satış sonrası pazarını da çok hızlı bir şekilde dönüştürecek, belki daha fazla dönüştürecek. Bu dönüşüme bir bütün olarak hazır olmak durumundayız” dedi.

DÜNYADAKİ AFTERMARKET TRENDLERİ MASAYA YATIRILDI!

Aftermarket Konferansı’nın konuşmacıları öğleden önceki bölümünde MEMA Endüstri ve Araştırma Lideri Philip Atkins, “Amerika’daki Aftermarket Trendleri” başlıklı bir sunum gerçekleştirdi. Ayrıca CLEPA Kıdemli Pazar Danışmanı Frank Schleuber “Avrupa’daki Düzenlemeler & Avrupa’nın Türkiye’ye Bakışı”, Roland Oland Berger Aftermarket Müdürü Mathieu Bernard da “Asya Pazarı, Avrupa’ya Karşı Olan Tehditler” konusunda birer değerlendirme yaptı. Konferansın öğleden sonraki bölümü ise Nexus Türkiye Genel Müdürü Edip Erdur’un, “Uluslararası Ticaret Gruplarının Büyüyen Rolü” başlıklı sunumuyla başladı. Borusan Parcapazarı.com’un Genel Müdürü Teoman Silek “Satış Sonrasında e-Ticaret”; Bakırcı Grup CEO’su Mehmet Karakoç ise “Servis İstasyonlarının Yeni Yaklaşımı” konusunu değerlendirdi.



TOBFED İLE KADINLAR OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE MUCİZELER YARATIYOR

Türkiye Araç Satış Sonrası Hizmetler Federasyonu (TOBFED) liderliğinde 3 yıldır Automechanika fuarı kapsamında düzenlenen ve oldukça ilgi gören “Ustalar Yarışıyor”, kadın istihdamına katkı sağlamak ve kadınların otomotiv sektöründeki varlıklarını artırmak amacıyla “Kadın Ustalar Yarışıyor” olarak yoluna devam ediyor.

2 3-26 Mayıs 2024 tarihleri arasında İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi’nde düzenlenecek Automechanika İstanbul’da Türkiye’de ilk defa kadın ustalar yarışacak. Tüm dünyadan binlerce otomotiv endüstrisi profesyonelinin ziyaret edeceği Automechanika İstanbul 2024 fuarında, TOBFED’in katkılarıyla hazırlanan “Kadın Ustalar Yarışıyor” etkinliğinde otomobil bakım profesyonelleri, hünelerlerini sergileyip birbirleriyle kıyasıya yarışacak.

“İŞİN CİNSİYETİ OLMAZ, USTASI OLUR”

TOBFED ve kadın ustalar iş birliği ile yenilenen etkinlikte, kadınlar erkek

mesleği olarak tanınan cam filmi uygulamaları, folyo kaplama, lastik ve balata değişimi alanlarındaki becerileriyle hünelerlerini sergileyecek ve düzenlenecek rallinin birincisi şampiyonluk kupasının yanı sıra birçok değerli ödülün sahibi olacak.

TOBFED, KADIN İSTİHDAMINI TEŞVİK EDECEK UYGULAMALARA YER VERECEK

Türkiye Araç Satış Sonrası Hizmetler Federasyonu (TOBFED) Başkanı Serkan Bakırtaş, fuarda gerçekleştirecekleri etkinlikler hakkında şunları söyledi: “Sektör temsilcileri, son gelişmeleri paylaşması ve barındırdığı fırsatlar nedeniyle Automechanika İstanbul fuarına büyük ilgi gösteriyor. Birçok

etkinliğe yer vereceğimiz TOBFED standında, federasyonun faaliyetleri hakkında bilgi verecek ve sektöre ilişkin güncel bilgileri paylaşacağız. Ayrıca, geçmiş fuarlarda yaptığımız ve bu yıl 3.sünü düzenleyeceğimiz ‘TOBFED Ustalar Yarışıyor’ yarışmasının formatında değişiklik yaparak, bu yıl bu yarışmayı “Kadın Ustalar Yarışıyor” adıyla gerçekleştireceğiz. Formatı yenilememizin amacı kadın istihdamını teşvik etmek, toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda farkındalık yaratmak ve kadınların iş kurmasını teşvik etmektir. Ayrıca, düzenlenecek konferans ve seminerlerde TOBFED üyeleri, sektör uzmanlarının yanında konuşmacı olarak yer alacak ve ziyaretçilere sektördeki gelişmeler hakkında bilgi verecek.”



KAYA POWER

www.kayapower.com.tr



KAYA POWER

Jeneratör ve Yedek Parçaları



KAYA POWER GÜÇ SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.



0216 471 99 70



birol@kayapower.com.tr



**Yedpa Ticaret Merkezi C Cad.
No:25 Ataşehir/İSTANBUL**



0552 736 11 74



İHRACATTA EN YÜKSEK RAKAM OTOMOTİV ENDÜSTRİSİNDEN GELDİ

Türkiye'nin mayıs ihracatı 24,1 milyar dolarla ay rekoru kırarken, en yüksek rakam otomotiv endüstrisinden geldi. Otomotivde bir ayda 3,2 milyar dolarlık ihracat yapıldı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, sanayi grubunda otomotiv endüstrisi 3,2 milyar dolarlık ihracat yaptı.

Bu sektörü, 3 milyar dolarla kimyevi maddeler ve mamulleri, 1,6 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon izledi.

Mayıs ayında ihracatını en fazla artıran sektör ise yüzde 65 ile fındık ve mamulleri oldu. Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 71'ini gerçekleştiren sanayi grubunun dış satımı geçen ay 11,5 artışla 17,1 milyar dolar

olarak hesaplandı. Mayıs'ta, toplam ihracatın yüzde 13,1'ini oluşturan tarım grubunda 9,6'lık artışla 3,2 milyar dolarlık, toplam ihracatın yüzde 2,3'ünü oluşturan madencilik grubunda ise herhangi bir yüzdesel değişim olmayarak 546,2 milyon dolarlık dış satım yapıldı.

EN FAZLA İHRACAT ALMANYA'YA

Mayıs ayında en fazla ihracat yapılan ilk 3 ülke 1,7 milyar dolarla Almanya, 1,2 milyar dolarla ABD ve 1,1 milyar

dolarla Birleşik Krallık oldu.

Bu dönemde en çok ihracat yapan ilk 3 kent ise 8,8 milyar dolarla İstanbul, 1,8 milyar dolarla Kocaeli, 1,6 milyar dolarla Bursa olarak sıralandı. Geçen ay 55 kent ihracatını artırdı.

Öte yandan, Ankara, Sakarya, Konya, Tekirdağ, Eskişehir, Giresun, Erzurum ve Bartın tarihlerinin en yüksek ihracatını yaptı. Mayıs'ta 1334 firma ilk kez ihracat yaptı. Yeni firmalar, ihracata 109 milyon dolarlık katkı sundu. Birim ihracat değeri ise 1,43 dolar oldu.

On the way to the future from the past, takes strength and lessons
EXPORT-IMPORT

**Türkiye'nin Dünya ya açılan penceresi;
RENAISSANCE-RNSPARTS**

"Müşteri odaklı, pazarn talep ve beklentilerini tespit ederek, faaliyet gösterdiği her alanda en iyi olmak için çalışıp, üründe ve hizmette kaliteden ödün vermez.

Geleceğe giden yolda geçmişten güç ve ders alır."

Ford, Peugeot, Citroën, Renault, Fiat, Scania, Daf Araç gruplarının tüm yedek parça ithalatını ve ihracatını yapmaktadır.





OTOMOTİV SATIŞ SONRASI YENİLEME PAZARI 8.85 MİLYAR DOLAR'LIK BÜYÜKLÜĞE ULAŞTI!

Türkiye'nin Binek ve Hafif Ticari Araç Parkı 20,66 Milyonu Buldu! Türkiye Araç Parkının 4'te Biri 21 Yaş veya Üzerinde!

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), sektörde bir ilk olarak satış sonrası yenileme pazarı için özel bir çalışma gerçekleştirdi. Frost & Sullivan'ın, OSS Derneği için hazırladığı Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarının Stratejik

Analizi, binek araç ve hafif ticari araç kapsamında sektörü mercek altına aldı. Raporla göre, araçları daha uzun süre tutma eğilimi, parktaki hafif taşıtlarda artış, finansal dalgalanma ve fiyat enflasyonu, özel nitelikli işgücünde düşük elde tutma oranı, kentten kırsala araç göçü ve iş çeşitlendirme (e-ticaret, elektrifikasyon ve

düzenli bakım) gibi konuların Türkiye satış sonrası yenileme pazarını etkileyen başlıca trendleri olarak öne çıkıyor. Türkiye araç parkının, 2018 yılında 4,24 milyon hafif ticari araç, 12,4 milyon da binek araçtan oluştuğunu belirleyen raporda, 2024 yılı itibarıyla bu rakamların 5,13 milyon hafif ticari araç ve 15,53 milyon



binek araç olacak şekilde yükseldiği belirtiliyor. Satış sonrası yenileme pazarının binek araç ve hafif ticari araç kapsamında 2023 yılı geliri, 6,466 milyar dolar olarak kayda geçti. Raporla göre 2028 yılında bu büyüklüğün 7,877 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Ağır ticari araç grubu da eklendiğinde 2023 yılı sonu itibarıyla satış sonrası yenileme pazarının geliri 8,85 milyar dolara ulaşıyor. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan OSS Derneği Başkanı Ali Özçete, "Türkiye'nin önde gelen sektörlerinden biri olan, aynı zamanda ihracatta yadsınamaz bir paya sahip otomotiv satış sonrası sektörünün, bugüne kadar yurt içi pazar büyüklüğünün ve pazardaki ürünlerin grup kırılımlarının resmi verilere dayandırılmıyor olması sektörümüzün en büyük

eksikliği idi. OSS Derneği olarak nihai sonucuna ulaştığımız bu pazar büyüklüğü analizi sayesinde gerek yerli yatırımcıların sektörel kararlarına gerçek verilere dayanarak yön verebilmesini, gerekse de ülkemize yatırım yapmayı planlayan yabancı yatırımcının Türkiye pazarının gerçek potansiyeline vakıf olmasını ve bir anlamda yatırım için motive olmasını sağlamayı hedefledik" açıklamasında bulundu. Türkiye otomotiv sektörü, 1950'li yıllarda başladığı yolculuğunda büyük bir mesafeyi geride bıraktı. Türkiye'nin başta Avrupa olmak üzere geniş bir coğrafyanın merkezinde olmasının desteğiyle hızlı bir büyüme sağlayan yerli otomotiv sanayi, çalışanların kusursuz üretim yeteneğiyle kısa sürede Türkiye'yi dünyanın önde gelen üretim merkezlerinden biri haline getirdi. Ana sanayinin tamamlayıcısı olan satış sonrası sektörü de bu süreçte büyük bir ivmeyle büyümeye devam etti.

PAZARI ETKİLEYEN MEGA TRENDLER BELİRLENDİ!

Dünyanın en büyük otomotiv markalarına birinci sınıf üretim yapma gücüne sahip satış sonrası sektörünün, sektörel bilgi eksikliği sebebiyle büyüklüğü tam olarak belirlenemiyor. Bu sorunu ortadan kaldırmak için harekete geçen Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), sektörde bir ilk olarak satış sonrası yenileme pazarı için özel bir çalışma için kolları sıvadı. Pazar araştırma ve analizi konusunda dünyanın en büyük firmalarından Frost & Sullivan'ın OSS Derneği'nin talebiyle özel olarak hazırladığı Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarının Stratejik Analizi, binek araç ve hafif ticari araç kapsamında sektörü mercek altına aldı. Küresel trendler ve zorluklardan etkilenen Türkiye satış sonrası yenileme pazarının kapsamlı bir görünümünü ortaya koyan rapor, mevcut pazar büyüklüğünden büyüme tahminlerini, pazar dinamikleri ve eğilimlerinden pazarı etkileyen mega trendlere kadar pek çok konuyu ma-

saya yatırıyor. Rapor sayesinde satış sonrası yenileme pazarının büyüklüğü ilk defa ölçülmüş oldu.

TÜRKİYE'NİN ARAÇ PARKININ YÜZDE 53'Ü BİNEK ARAÇ!

Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarının Stratejik Analizi'ne göre, araçları daha uzun süre tutma eğilimi, parktaki hafif taşıtlarda artış, finansal dalgalanma ve fiyat enflasyonu, özel nitelikli işgücünde düşük elde tutma oranı, kentten kırsala araç göçü ve iş çeşitlendirme (e-ticaret, elektrifikasyon ve düzenli bakım) gibi konuların Türkiye satış sonrası yenileme pazarını etkileyen başlıca trendleri olarak öne çıkıyor. Türkiye araç parkının, 2018 yılında 4,24 milyon hafif ticari araç, 12,4 milyon da binek araçtan oluştuğunu belirleyen raporda, 2024 yılı itibarıyla bu rakamların 5,13 milyon hafif ticari araç ve 15,53 milyon binek araç olacak şekilde yükseldiği belirtiliyor. Ağır ticari araçlar dahil toplam parkı ise 2023 sonu itibarıyla 28 milyon 740 bin 492 adedi buluyor. Bunun yüzde 53'ü binek, yüzde 15,6'sı pikap/kamyonet, yüzde 17,7'si motosiklet, yüzde 7,6'sı traktör, yüzde 3,3'ü kamyon, yüzde 1,7'si minibüs, yüzde 0,7'si otobüs, yüzde 0,3'ü de özel amaçlı araçlar. Binek araç parkının yüzde 15'i Renault, yüzde 10'u Fiat ve yüzde 10'u da Volkswagen markalarından oluşuyor. Hafif ticari araç tarafındaysa parkın yüzde 31'i Ford, yüzde 28'i Fiat ve yüzde 7'si de Renault modelleri olarak öne çıkıyor. Rapor, araç parkının ortalama yaşını da ortaya koydu. Buna göre parkın yüzde 24'ü 21 yaş ve üzeri, yüzde 22'si 0-5 yaş, yüzde 22'si 6-10 yaş, yüzde 19'u 11-15 yaş ve yüzde 13'ü de 16-20 yaş arası araçlardan oluşuyor. 2020 yılında binek araçların ortalama yaşı 13,2, hafif ticari araçların ise 12,3 olarak kayda geçerken ağır ticariler dahil ortalama yaş 13 olarak belirlenmiş. 2023 sonu itibarıyla ise bu ortalamalar binek araçta 14,1, hafif ticari araçta 13,6 ve ağır ticari dahil toplam araç parkında ise 14'e yükselmiş durumda.

BİNEK ARAÇLAR YILDA ORTALAMA 18 BİN 655 KİLOMETRE YAPIYOR!

Türkiye araç parkının 2023 sonuna göre yüzde 31,7'si Marmara Bölgesi'nde yer alıyor. Diğer bölgeler ise sırasıyla şöyle: İç Anadolu yüzde 18,4, Ege yüzde 17,1, Akdeniz yüzde 15,7, Karadeniz yüzde 8,8, Güneydoğu Anadolu yüzde 5,2 ve Doğu Anadolu yüzde 3,1. Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarının Stratejik Analizi, araç başına katedilen ortalama kilometreleri de ortaya çıkardı. 2024 itibarıyla binek araç başına yapılan yıllık kilometre 18 bin 665 olarak dikkat çekerken hafif ticari araçlarda bu mesafe 13 bin 438 olarak belirlendi.

Rapor ile OSS Derneği, Türkiye'de ilk kez satış sonrası yenileme pazarının büyüklüğünü ortaya koymuş oldu. Buna göre satış sonrası yenileme pazarının binek araç ve hafif ticari araç kapsamında 2023 yılı geliri, 6,466 milyar dolar olarak belirlendi. Ağır ticari araç grubu da eklendiğinde 2023 yılı sonu itibarıyla satış sonrası yenileme pazarının geliri 8,85 milyar dolara ulaşıyor. Raporla, Covid öncesi yıllarda azalan satışların, ikinci el araç bakım ve servis hizmetlerine olan ihtiyacın artmasına ve ortalama yaşın 14'ün üzerine çıkmasına neden olduğu belirtiliyor. Rapora göre 2023 yılında lastik satışından 1,59 milyar dolar, aküden 373,4 milyon dolar, yağ değişiminden 602 milyon dolar, frenlerden 535 milyon dolar, çarpışma elemanlarından 555 milyon dolar, şanzımandan 255 milyon dolar, filtrelerden 261 milyon dolar, soğutma sisteminden 120 milyon dolar ve aydınlatma ürünlerinden de 178 milyon dolarlık gelir elde edildi. Bu da satış sonrası yenileme pazarı cirosunun yaklaşık yüzde 25'inin lastik satışından elde edildiğini ortaya koyuyor. Bu rakamların 2028 yılında lastik satışında 2,03 milyar dolara, aküde 465 milyon dolara, yağ değişiminde 746 milyon dolara, frende 660 milyon dolara, çarpışma elemanlarında 620 milyon dolara, şanzımanda 286 mil-



yon dolara, filtrelerde 318 milyon dolara, soğutma sisteminde 135 milyon dolara ve aydınlatma ürünlerinde de 206 milyon dolara ulaşması bekleniyor. Böylece 2028 yılında binek ve hafif ticari araç grubunda satış sonrası yenileme pazarının 7,8 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşması öngörülüyor.

20 YENİ BAYİ ZORUNLULUĞU İLE SERVİS SAYISI ARTACAK!

Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarının Stratejik Analizi'ne göre 2023 yılında 1510 adedi yetkili servis, 25 bin adedi bağımsız servis, 1480 adedi franchise ve zincir hizmetler, 12 bin 210 adedi de yetkili hasar onarım merkezleri olmak üzere toplam 40 bin 200 servis bulunuyor. 2028 yılı için beklenti ise toplam servis sayısında 44 bin 390 adede ulaşılması. Raporla, servis sayısının azalması beklenirken Asyalı elektrikli araç markalarına getirilen 20 yeni bayi zorunluğunun sayı olarak artışı teşvik edeceği belirtiliyor. Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarının Stratejik Analizi aynı zamanda araç kullanıcılarının servis alışkanlıklarını da ortaya çıkardı. 0-3 yaş arası aracı kullananların yüzde 97'sinin yetkili servisleri tercih ettiği belirlenirken bu oranın 3-5 yaşta yüzde 45'e 6-10 yaşta ise yüzde 5'e kadar gerilediği, 10 yaştan büyük araçların tamamının servis ihtiyacını bağımsız garaj ve atölyelerde giderdiği ortaya çıktı. Raporla ilgili değerlendirmelerde

bulunan OSS Derneği Başkanı Ali Özçete, "Türkiye'nin önde gelen sektörlerinden biri olan, aynı zamanda ihracatta yadsınmaz bir paya sahip otomotiv satış sonrası sektörünün, bugüne kadar yurt içi pazar büyüklüğünün ve pazardaki ürünlerin grup kırılımlarının resmi verilere dayandırılmıyor olması sektörümüzün en büyük eksikliği idi. OSS Derneği olarak nihai sonucuna ulaştırdığımız bu pazar büyüklüğü analizi sayesinde gerek yerli yatırımcıların sektörel kararlarına gerçek verilerle dayanarak yön verebilmesini, gerekse de ülkemize yatırım yapmayı planlayan yabancı yatırımcının Türkiye pazarının gerçek potansiyeline vakıf olmasını ve bir anlamda yatırım için motive olmasını sağlamayı hedefledik. Bu hedeflerle OSS Derneği olarak, Türkiye'de ilk defa satış sonrası pazar büyüklüğünün ölçülmesinde öncülük yapmaktan büyük gurur ve kıvanç duyuyoruz. Bugüne kadar tüm paydaşlarımız yurt içi sektör büyüklüğü için, elindeki bireysel verilerle ortalama bir değer hesaplamakta idi. Bugünden itibaren OSS Derneği'nin önderliği ve veri desteğiyle nihai sonuca ulaştırdığımız sektörel analiz sayesinde ülkemizi ulusal ve uluslararası platformda resmi verilerle dayandırarak tanıtma fırsatını tüm sektör paydaşlarımıza armağan ederken, ülkemiz ve otomotiv satış sonrası üretim ve dağıtım sektörü için hayırlı olmasını diliyoruz" dedi.

Hidrolik, Pnömatik, Rakor ve Havalı Fren Sistemleri





PATRON AMBALAJ

Streç Film / Bant İmalatı & Ambalaj Malzemeleri



**AMBALAJ
ÜRÜNLERİNDE
ÇÖZÜM ORTAĞINIZ**

FABRİKA

SATIŞ MERKEZİ

YEDPA'DA

www.patronambalaj.com

BANTLAR

- HOTMELT KOLİ BANT(BASKILI-BASKISIZ)
- KENDİ MARKAMIZ OLARAK
- AKRİLİK KOLİ BANT
- KRİSTAL KOLİ BANT
- MASKELEME BANT
- PVC TURUNCU SABİTLEME BANDI (45 MM X 30 MT)
- PVC SİYAH İZOLE BANT (19 MM X 10 YRD)



SHRINK-AYPE

- PE SHRINK (BASKILI-BASKISIZ)
- PVC SHRINK
- POLYOLEFIN SHRINK
- PALET NAYLONU (NORMAL – SHRINK ÖZELLİKLİ)
- AYPE ÜRÜNLER



BALONLU NAYLON

- RULO PATPAT
- LAMİNE PATPAT
- BALONLU ZARF TORBA (E-TİCARET / KARGO TORBASI)



STREÇ FİMLER

- PALET STREÇ FİLM (ŞEFFAF+SİYAH+RENKLİ MANUEL)
- POWER VE SUPERPOWER STREÇ FİLM (MAKİNE)
- GIDA STREÇ FİLM (MANUEL VE MAKİNE)



KOLİLER-KUTULAR

- İSTENİLEN KALİTE, ÖLÇÜ VE EBATTA BASKILI + BASKISIZ ÜRETİM YAPILMAKTADIR.



NOT: SATIŞIMIZ TOPTANDIR

📍 Mimar Sinan Mh. Üsküdar Cd.
Yedpa Ticaret Merkezi G Caddesi No: 90
Ataşehir / İSTANBUL

☎ 0216 471 88 03

📠 0532 710 58 90

0542 512 20 57

www.patronambalaj.com

www.patronbant.com

SİPARİŞ HATTI: siparis@patronambalaj.com



AYD TÜRKİYE’NİN 171. EN BÜYÜĞÜ OLDU

İstanbul Sanayi Odası tarafından açıklanan Türkiye’nin en büyük 500 sanayi kuruluşu (İSO 500) 2023 yılı araştırmasında AYD Otomotiv 5 sıra daha yükselerek Türkiye’nin en büyük 171. şirketi oldu.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan AYD Otomotiv Endüstri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Harun AYDIN, şunları söyledi: “49 yıllık köklü tarihi ile sektöründe dünyanın en büyük üretim tesislerine sahip olan AYD Otomotiv olarak istikrarlı büyümemize devam ediyoruz. Konya’nın dağlık topraklarında doğan, bu topraklara yatırım yapan ve bu topraklardan dünya markası haline gelen firmamız yoluna koşar adım ile devam etmektedir. Özellikle otomotivde ülkemizde üretilmeyen yüksek teknoloji ve ithalata dayalı direksiyon, süspansiyon ve fren parçalarını üretiyoruz. Aynı zamanda SIFIR İTHALAT ve yaptığımız net büyük miktarda ihracat ile cari açığın kapanmasında çok önemli rol

oynuyoruz. Yine durmaksızın yaptığımız yeni tesisler ve fabrikalar sonucu sadece Konya merkezde değil, ilçelerine, kasabalarına ve köyelerine yeni iş ve aş imkanları sunmaktayız. O yörelerin de kalkınmasına, gelişmesine ve işsizliğe çare olup ülke ekonomisine büyük katkılar sağlamaktayız. 5 bin den fazla çalışanımızla “ Vatanını en çok seven işini en iyi yapandır ” sloganıyla ve aşkı ile Vatan için çalışıyor millet için üretiyoruz. İşte bunun sonucudur ki Konya’nın en çok istihdam sağlayan ve açık ara en çok ihracat yapan, en büyük sanayi kuruluşuyuz. AYD Otomotiv olarak kurulduğumuzdan bugüne kadar, sadece kendi imkanlarımız, kendi alimlerimiz ve kendi vizyonumuz ile bir Anadolu şehrinde büyük zorluklara ve engellere rağmen, başta Çin

olmak üzere dünyadaki diğer rakipler ile rekabet ediyor, hatta onları yenerek dev otomotiv firmalarının yer aldığı şampiyonlar liginde başarı ile mücadele ediyoruz.

İşte bütün bu büyük başarıları; sermayesi, çalışanları, fabrikaları, inancı ve ruhu, yani herşeyi ile lafda değil özde, %100 yerli ve %100 milli olarak nasıl yapılabileceğinin ve nerelere gelinebileceğinin en muhteşem örneğidir AYD.

Bu büyük başarılarımızda rol oynayan tüm yönetici ve çalışanlarımıza, dünyadaki ve Türkiye’deki tüm müşterilerimize, tüm tedarikçilerimize teşekkür ediyorum. Bu vesileyle bugün bu noktalarda olmamızın kaynağı olan, rahmetli sevgili annemiz ve babamızı bir daha minnet ve şükran ile anıyoruz.” ifadelerini kullandı.

RENAULT - DACIA ORJİNAL YEDEK PARÇALARI



RENAULT



DACIA



[instagram.com/asautoparts.tr](https://www.instagram.com/asautoparts.tr)



www.asautoparts.com.tr



muhasebe@asautoparts.com.tr



0 (216) 471 92 39 - 0 (539) 337 64 74



MİMAR SİNAN MAHALLESİ YEDPA TİCARET
MERKEZİ F CADDESİ NO :98 ATAŞEHİR / İSTANBUL

OTOMOTİV SANAYİİ DERNEĞİ, 2024'ÜN İLK 5 AYLIK VERİLERİNİ AÇIKLADI!

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) 2024 yılının ilk 5 aylık dönemine ilişkin verileri açıkladı

Geçen yılın aynı dönemine göre toplam üretim yüzde 2 gerileyerek 606 bin 905 adet olarak gerçekleşti. Geçen yılın ilk 5 aylık dönemine göre yüzde 1 artış sağlayan otomobil üretimi ise 391 bin 932 adede ulaştı. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 629 bin 449 adede yükseldi. Ticari araç grubunda, yılın ilk 5 ayında üretim yüzde 7, ağır ticari araç grubunda yüzde 12 ve hafif ticari araç grubunda ise yüzde 6 geriledi. 2023 yılının ilk 5 aylık dönemine göre ticari araç pazarı yüzde 8, ağır ticari araç pazarı yüzde 7, hafif ticari araç pazarı ise yüzde 8 azaldı. Yılın ilk 5 ayında, bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 1, otomobil ihracatı ise yüzde 2 arttı. Bu dönemde, toplam ihracat 417 bin 826 adet, otomobil ihracatı ise 269 bin 349 adet düzeyinde gerçekleşti. 2024'ün 5 aylık döneminde toplam pazar, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5 artarak 491 bin 482 adetten kapandı. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 10'luk artış sağladı ve 375 bin 97 adede ulaştı. Türkiye otomotiv sanayisine yön veren 13 üyesiyle sektörün çatı kuruluşu konumunda olan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2024 yılının ocak-mayıs dönemine ait üretim ve ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Buna göre, yılın ilk 5 aylık döneminde toplam otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 2 azalarak 606 bin 905 adede ulaştı. Otomobil üretimi ise yüzde 1 artarak 391 bin 932 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 629 bin 449 adedi buldu. Yılın ilk beş aylık döneminde



ticari araç grubunda üretim bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7, ağır ticari araç grubunda yüzde 12, hafif ticari araç grubunda ise yüzde 6 geriledi. Bu dönemde, otomotiv sanayisinin kapasite kullanım oranı yüzde 75 olarak gerçekleşti. Araç grubu bazında kapasite kullanım oranları ise hafif araçlarda (otomobil + hafif ticari araç) yüzde 75, kamyon grubunda yüzde 82, otobüs-midibüs grubunda yüzde 60 ve traktörde yüzde 72 seviyesinde gerçekleşti.

İLK 5 AYDA İHRACAT 15,1 MİLYAR DOLARA ULAŞTI!

Yılın ilk beş aylık döneminde otomotiv ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 1 artarak 417 bin 826 adet olarak gerçekleşti. Bu dönemde otomobil ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 2 büyüme kaydederken, ticari araç ihracatı ise yüzde 2 oranında geriledi. Traktör ihracatı ise 2023 yılının aynı dönemine göre yüzde 15 azalarak 7 bin 289 adet olarak gerçekleşti. Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, toplam otomotiv sanayi ihracatı, 2024'ün ilk beş aylık döneminde yüzde 16 ile

sektörel ihracat sıralamasında ilk sıradaki yerini korudu. Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB) verilerine göre, ilk beş aylık dönemde toplam otomotiv ihracatı, 2023 yılının aynı dönemine göre yüzde 3 artarak 15,1 milyar dolar oldu. Euro bazında ise yüzde 2 artarak 13,8 milyar Euro olarak gerçekleşti. Bu dönemde, dolar bazında ana sanayi ihracatı yüzde 3 oranında, tedarik sanayi ihracatı da yüzde 4 oranında arttı.

TOPLAM PAZAR BEŞ AYDA 500 BİN ADEDE YAKLAŞTI!

2024'ün ilk beş ayında toplam pazar, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 5 artarak 491 bin 482 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 10 oranında artış sağladı ve 375 bin 97 adet oldu. Ticari araç pazarına bakıldığında ise yılın ilk beş ayında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla toplam ticari araç pazarında yüzde 8, ağır ticari araç pazarında yüzde 7, hafif ticari araç pazarında ise yüzde 8 geriledi. 2024 yılı ocak-mayıs döneminde otomobil satışlarındaki yerli araç payı yüzde 31, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı ise yüzde 33 olarak gerçekleşti.

OKS | oto kablo soket



- BİNEK • TİCARI • HAFİF TİCARI
- AĞIR VASITA • İŞ MAKİNELERİ

Waterproof Connector
Suya Dayanıklı Bağlantı Elemanları

TÜRKİYE'DE OTOMOBİL PARKI 30 YILDA 6 KAT BÜYÜDÜ!

Ülkemizin lokomotif sektörlerinden otomotivin, 1993 yılından bu yana yaşanan gelişmelere bakıldığında, dikkat çekici rakamlara ev sahipliği yaptığı görülüyor. 1990 yılında ciddi bir ivme kazanan ve 90'lı yıllarda en büyük hacme ulaştığı 1993 yılında 441 bin 133 adetlik otomobil satışına erişen Türkiye araç pazarında, geçtiğimiz yıl 967 bin 341 adet otomobil satıldı. 2,6 milyonluk otomobil parkı ise 30 yılda 15 milyonu aştı. Yaklaşık 6 kat büyüyen araç parkı ve pazarın gelişimiyle ilgili konuşan Otomerkezi.net CEO'su Muhammed Ali Karakaş, "30 yıl içinde dört defa ekonomik krizle baş eden otomotiv sektörü, tüm zorluklara rağmen gelişimini sürdürdü. Ancak sektörümüzde alınacak çok yol var. Araç parkı yaş ortalamamızın yüksekliği, kişi başına düşen araç sayısı gibi unsurlar gelecekte potansiyelin yüksek olduğunu gösteriyor." ifadelerine yer verdi.



Sektörün önde gelen kurumlarından Otomerkezi.net, otomotivin 30 yıllık serüvenine ışık tuttu. 1993 yılıyla 2023 yılı karşılaştırması, pazardaki dinamiklerin değiştiğini ve önemli bir gelişim kaydedildiğini gözler önüne serdi.

1993 yılı otomobil parkı 2 milyon 619 bin 852'ye, 2023 yılında Türkiye otomobil parkı yaklaşık 6 kat büyüyerek 15 milyon 221 bin 134'e ulaştı. 1990 yılında büyük bir ivme kazanan ve en yüksek satış rakamına ulaşılan 1993 yılında 441 bin 133 adet otomobil satıldığı görülürken, geçtiğimiz yıl 967 bin 341 otomobil satıldığı belirtiliyor.



SEDAN SEVDASI YERİNİ SUV'A BIRAKTI

30 yıl önceye bakıldığında Türkiye'de hem sıfır hem de ikinci el otomobillerde tercih, yerli üretim Tofaş Şahin, Doğan, Kartal, Renault 9 Broadway & Spring & Fairway, 11 Flash, Flash S, Rainbow, Renault 12 Toros, Ford Taunus, Fiat Tempra, Fiat Tipo, Opel Vectra ve Astra olurken, 2023 yılında da benzer biçimde yerli üretim otomobillerin tercih edildiği ortaya çıkıyor. Fiat Egea, Renault Clio, Renault Megane, Opel Corsa, Toyota Corolla gibi modeller, 2023 yılında en çok satan sıfır ve ikinci el araçlar arasında yerini alıyor. Sedan

otomobil tutkusunun ise yerini SUV ve crossover modellere bıraktığı görülüyor. Toros SW ve Kartal gibi station wagonların görevini bugün Doblo, Fiorino, Partner, Caddy gibi hafif ticariler alıyor. Ayrıca otomatik vites seçeneği tüketiciler için artık olmazsa olmaz tercihlerden biri olarak öne çıkıyor.

46 ASGARİ ÜCRETLERLE SIFIR EGEA, 64 ASGARİ ÜCRETLERLE SIFIR ŞAHİN

1993 yılında 0 kilometre Tofaş Şahin için 93 Milyon Türk lirası ödeme yapılması gerekirken, 64 asgari ücrete denk geldiği ortaya çıkıyor. Günümüzde ise aynı sınıftaki Fiat Egea 814 bin 900 TL fiyatıyla, 46 asgari ücrete satın alınabiliyor. 30 yıllık değişimle ilgili görüş paylaşan sektör temsilcilerinden Otomerkezi.net CEO'su Muhammed Ali Karakaş, "30 yıl içinde birçok ekonomik krizle baş eden otomotiv sektörü, tüm zorluklara rağmen gelişimini sürdürdü. Ancak alacak çok yolumuz var. Otomobil park yaşımızın 15 olması, kişi başına düşen otomobil sayısındaki oran, yıllık satış rakamları, bizlere önümüzdeki yıllar için sektörde ciddi bir potansiyel olduğunu gösteriyor. İkinci eldeki en büyük değişim ise alım-satım alışkanlıklarında yaşandı. Eskiden oto pazarlarından ve sadece belirli galerilerden otomobil satın alınırken artık sektörün neredeyse tamamı online pazar yerleri, ilan platformları üzerinden ilerliyor." şeklinde değerlendirdi.

KONUT/OTOMOBİL FİYAT ORANI BENZER

Konut fiyatlarıyla otomobil fiyatları 30 yıl öncesiyle karşılaştırıldığında yine benzer bir görüntünün ortaya çıkıyor. 1993 yılında İstanbul Maltepe'de ortalama bir daire 490 milyon TL iken; 5,2 adet sıfır kilometre Tofaş Şahin'e denk geliyordu. Bugün 4,5 milyon TL'ye Maltepe'deki ortalama bir daire için 5,5 adet sıfır kilometre Fiat Egea'ya ihtiyaç duyuluyor.





YILIN İLK ÇEYREĞİNDE EN FAZLA FIAT, RENAULT VE FORD SATILDI

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç pazarında yılın ilk çeyreğinde en fazla satışı yapılan markalar Fiat, Renault ve Ford oldu.

Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneğinin (ODMD) verilerine göre, Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, yılın ilk çeyreğinde 2023'ün aynı dönemine göre yüzde 25,2 büyüyerek 295 bin 519 adet oldu. Bu dönemde, otomobil satışları yüzde 33,05 artarak 233 bin 389 adet, hafif ticari araç satışları da yüzde 2,6 artışla 62 bin 130 adet olarak gerçekleşti. Mart sonu itibarıyla binek ve hafif ticari olmak üzere toplam satışlarda 39 bin 983 adetle Fiat ilk sırayı alırken, onu 36 bin 63 satışla Renault ve 21 bin 751 adetle Ford takip etti. Volk-

swagen 18 bin 587 satışla dördüncü, Toyota 17 bin 589 adetle beşinci sırada yer aldı. Otomobil satışları ele alındığında 3 aylık dönemde en fazla satılan marka 32 bin 24 adetle Renault olurken, onu 23 bin 892 satışla Fiat, 15 bin 467 ile Chery izledi.

LÜKS OTOMOBİLDE İLK SIRA PORSCHE'UN

Togg'un teslimatları ilk çeyrek için 4 bin 145 adet olarak gerçekleşirken, Tesla'nın satışları 375'te kaldı. Lüks otomobil grubunda ilk çeyrekte 801 DS, 288 Porsche, 145 Lexus, 68 Maserati, 24 Jaguar, 12 adet Bentley, 6 Lamborghini, 5'er adet Aston Martin ile Ferrari satıldı.

2022'DE TAŞITLAR 344 MİLYAR KİLOMETRE YOL KATETTİ

Türkiye İstatistik Kurumu, 2022 yılına ilişkin taşıt-kilometre istatistiklerini açıkladı. Buna göre, Türkiye'de trafiğe kayıtlı motorlu kara taşıtları tarafından 2022'de 343 milyar 917 milyon kilometre yol katedildi. Toplam taşıt-kilometrekarenin yüzde 55,7'si otomobiller, yüzde 20,4'ü kamyonetler, yüzde 12,4'ü kamyonlar, yüzde 4,4'ü motosikletler, yüzde 4'ü minibüsler ve yüzde 3,2'si otobüsler tarafından yapıldı. Söz konusu dönemde otobüslerin 53 bin 409, kamyonların 46 bin 305, minibüslerin 27 bin 951, kamyonetlerin 16 bin 382, otomobillerin 13 bin 415 ve motosikletlerin 3 bin 648 kilometre yaptığı hesaplandı.



KÖÇEKOĞLU

Otomotiv Tic. Ltd. Şti.

*"1980'DEN BUGÜNE
YEDEK PARÇADA GÜVENİLİR ADRES"*



PEUGEOT



RENAULT



MİMAR SİNAN MAHALLESİ YEDPA TİCARET MERKEZİ, B CADDESİ NO:14 ATAŞEHİR/İSTANBUL

TEL: 0216 471 06 18

FAKS: 0216 471 06 20

www.kocekogluoto.com

[bayi.kocekogluoto.com](http:// bayi.kocekogluoto.com)

kocekogluoto@hotmail.com



SAHTE YEDEK PARÇA İHBAR HATTI NEDİR ?

Sahte yedek parça üretimi, dağıtımı ve bulundurulması kanunlarımıza göre suçtur ve sektörümüze zarar vermektedir. Otomotiv satış sonrası pazarında yer alan her birey, sektörün geleceği ve adil rekabet koşulları adına bu haksızlığa ve suça karşı tepki göstermelidir. Sektörümüzde yer alan kişilerin birçoğu bu bilince sahiptir ancak tepkinin nasıl gösterileceği işlenen suça nasıl karşı çıkılacağı tam olarak bilinmemektedir. Bu sebeple tüm ihbarların tek bir noktada toplanacağı ve Hukuk Bürosu tarafından değerlendirilerek, tüm hukuki süreçlerin profesyonel bir kadro tarafından gizlilik esası göz edilerek takip edileceği **SAHTE YEDEK PARÇA WHATSAPP İHBAR HATTI** aktif hale getirilmiştir.

SAHTE YEDEK PARÇA
Whatsapp İhbar Hattı

0542 199 76 77

SAHTE YEDEK PARÇA NEDİR ?

Sahte otomotiv yedek parçası; araç veya yedek parça üreticisi tarafından üretilen ya da ürettirilen ürünlerin dışında olan, mevzuat standartlarını karşılayacak şekilde üretilmemiş, tamamen yasadışı yollarla merdiven altı olarak tabir edilen yerlerde üretilerek, hem araç hem de parça üreticisinin adının kullanıldığı ne olduğu belirsiz mamullerdir.

SAHTE YEDEK PARÇA NEDEN ÜRETİLİYOR ve SATILIYOR ?

Otomotiv satış sonrası pazarının büyümesi ve ürün fiyatlarının artması, en düşük maliyetle üretilen, ne olduğu belli olmayan parçaların, piyasaya çok daha ucuz fiyatla sürülmesine sebep olmaktadır. Bir ürüne talep arttıkça kimi etik dışı kişiler haksız kazanç elde edebilmek adına ürünün özelliklerini ve yeterliliklerini göz önüne almadan bu işe girebilmekte ve bu ürünler hiçbir test ve kontrole tabi olmadan el altından piyasaya sürülmektedir.

SAHTE YEDEK PARÇA NEDEN SATILMAMALI ?

Öncelikle can güvenliği için, sonrasında da haksız kazanç karşısı durmak için sahte yedek parçadan uzak durulmalıdır.

OSS MARKA KORUMA ÇALIŞMA GRUBU NEDEN VAR ?

Piyasada var olan sahte ürünlerin hem can hem mal güvenliğini tehlikeye atmasının önüne geçmek için topluca mücadele şarttır. Birlikte atılan adımlar bireysel çabaların çok ötesinde sonuç vermektedir. Bu sebeple önceki dönemde sahte ürünler ile mücadeleyi bireysel olarak yürüten OSS üyeleri yeni dönemde toplu bir sinerji ve güç birliği oluşturmak adına Marka Koruma alıőma Grubu altında faaliyetlerini sürdürmektedir. OSS üyesi üretici ve dağıtıcıların birlikte faaliyet gösterdiği grubumuzun tek gayesi, hangi ürün grubundan ya da markadan olursa olsun, bu işe meyil edenlere göz açtırmamak, mevcut hukuki alt yapıyı kullanarak baskınlar düzenlemek, sahte ürünü tamamen piyasadan silmektir.

SAHTE YEDEK PARÇA İHBARI YAPAN KİŞİNİN GİZLİLİĞİ

Sahte yedek parça ihbar hattına bildirimde bulunan kişilerin tüm verileri KVKK kapsamında koruma altındadır ve sadece hukuk bürosunun bilgisi dahilindedir. Marka Koruma alıőma Grubu üyeleri dahil 3. Kişiler ile kesinlikle paylaşılmamaktadır.

SAHTE YEDEK PARÇA İHBAR HATTINA NASIL İHBARDA BULUNULUR ?

0542 199 76 77 nolu ihbar hattına sahte yedek parça üretimi ya da dağıtımı yapan firmaların bilgilerini yazılı olarak bildirebilirsiniz. İhbarınızda marka, yer, adet vb. detayları paylaşmanız, mümkünse fotoğraflamanız ihbarın takibini kolaylaştıracaktır.



OTOMOTİVDE GELECEĞİN TRENDLERİNİ YAKALAMANIN YOLU START-UP'LARDAN GEÇİYOR!

Tedarik Sanayinde Esneklik ve Dirençlilik Hiç Olmadığı Kadar Önem Kazandı!

Kullanıcı Beklentileri ve Teknoloji, Endüstriyle Birlikte Tedarikçileri de Dönüştürüyor" başlıklı bir sunum gerçekleştiren Togg CEO'su Gürcan Karakaş ise, "Burada en önemli nokta fikri mülkiyeti ülkemizde mi? Özgünlüğü bizde mi? Bizi bağımsız ve özel kılan konum o. Dolayısıyla fikir mülkiyeti sizde ise o zaman çok hızlı bir şekilde hareket edersiniz. Çok hızlı ürün geliştirebilirsiniz. Kullanıcı beklentilerinin gelişmesi ve bağlantılı teknolojilerle birlikte otomotiv farklı bir alana doğru gidiyor. Biz tedarikçilerimizin önemli bir bölümünü TAYSAD üyesi, TAYSAD'la beraber çalışmış ve bu ülkede teknoloji geliştirmiş şirketlerden seçtik. Yapay zekâ, siber güvenlik ve bunun her türlü türevini bilmemiz lazım. Enerji çözümlerinin her türlü hizmet boyutundan anlamak lazım. Otomotiv sektörünün dışında peki nerede bu bilgiler, teknolojiler ve iş modelleri? Hepsini ağırlıklı olarak start-up'larda. Bu start-up'lara da baktığımızda 15 kişilik-20 kişilik şirketler, bazıları daha da küçük ama fikirleri mükemmel. Onları bir araya getirebilmek oldukça önemli. Yani biz 1000'in üzerinde start-up'ı inceledik ve 33 tanesinin fikirlerini değerlendirmeye aldık. Onlarla beraber ekosistemi yavaş yavaş oluşturmaya başladık" diye konuştu. Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), yeni uygulama ve düzenlemelerin yanı sıra sektördeki değişimin ele alındığı sektöre örnek çalışmalarına devam ediyor. Bu kapsamda Türkiye otomotiv tedarik



sanayinin tek temsilcisi olan TAYSAD, bu yıl 3'üncüsü gerçekleştirilen Tedarik Zinciri Konferansı ile tedarik sanayicileri ile sektörün öncü isimlerini bir araya getirdi.

MINİMAL KODLAMAYLA İŞ SÜREÇLERİ DİJİTALLEŞTİRİLEBİLİR!

Tedarik zinciri yönetimi alanında yaşanan dönüşüm sürecini ele alan ve "Dönüşüm" temasıyla gerçekleştirilen etkinliğin açılışında konuşan TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Uysal, "Bu konferans tedarik zincirlerinin nasıl değiştiğini, evrildiğini ve gelecekteki zorluklara nasıl hazırlandığını tartışmak için büyük fırsat sunuyor" dedi. Teknolojideki hızlı ilerleyişin iş yapış şekillerinden tedarik zinciri süreçlerine kadar sek-

törde köklü bir değişime yol açtığını belirten Fatih Uysal, şunları söyledi: "Endüstri 4.0, yapay zekâ, büyük veri analitiği, IOT gibi yenilikler tedarik zincirinde daha önce hayal bile edemeyeceğimiz imkanları bize sunuyor. Bu yenilikler sayesinde tedarik zinciri daha hızlı, daha esnek ve daha sürdürülebilir hale geliyor. Ancak bu dönüşüm sadece teknolojik yeniliklerle sınırlı değil. Küresel ticaret savaşları, pandemi gibi beklenmedik olaylar tedarik zincirlerinin ne kadar kırılgan olabileceğini bizlere gösterdi. Bu nedenle esneklik ve dirençlilik kavramları hiç olmadığı kadar önem kazandı. Tedarik zincirlerinin geleceğe uyum sağlayabilmesi için hem teknolojik yenilikleri benimsemeli hem de stratejik olarak esnek ve dayanıklı yapılar oluşturmalıyız. Bu esnek dayanıklılık



ise teknolojik dönüşümün başarılı olabilmesi için en önemli unsura, insana dayanıyor. Yapay zekâ desteği ile düşük kod platformları artık ileri yazılım bilgisine sahip olmayan kişilerin bile minimal kodlama bilgisiyle uygulama geliştirmesine olanak sağlıyor. Bu teknolojilere yatırım yaparak ve çalışanlarımızı bu yetkinliklerle donatarak minimal kodlama bilgisiyle hızlı bir şekilde iç süreçlerimizi dijitalleştirebiliriz.”

GELİŞİM İÇİN START-UP'LARI İNCELEYİN!

Açılışın ardından Togg CEO'su Gürcan Karakaş, “Kullanıcı Beklentileri ve Teknoloji, Endüstriyle Birlikte Tedarikçileri de Dönüştürüyor” başlıklı bir sunum gerçekleştirdi. Gürcan Karakaş, “Bizim şu an itibarıyla 30 binin üzerinde aracımız trafikte. Burada en önemli nokta fikri mülkiyeti ülkemizde mi? Özgünlüğü bizde mi? Bizi bağımsız ve özel kılan konum o. Dolayısıyla fikir mülkiyeti sizde ise o zaman çok hızlı bir şekilde hareket edersiniz. Çok hızlı ürün geliştirebilirsiniz” dedi. Kullanıcı beklentilerinin gelişmesi ve bağlantılı teknolojilerle birlikte otomotivin farklı bir alana doğru gittiğini ifade eden Gürcan Karakaş, şöyle devam etti: “Biz tedarikçilerimizin önemli bir bölümünü TAYSAD üyesi, TAYSAD’la beraber çalışmış ve bu ülkede teknoloji geliştirmiş şirketlerden seçtik. Bu

128 tane firmaya biz tedarikçi değil iş ortağımız diyoruz. Yapay zekâ, siber güvenlik ve bunun her türlü türevini bilmemiz lazım. Enerji çözümlerinin her türlü hizmet boyutundan anlamak lazım. Otomotiv sektörünün dışında peki nerede bu bilgiler, teknolojiler ve iş modelleri? Hepsi ağırlıklı olarak start-up’larda. Bu start-up’lara da baktığımızda 15 kişilik-20 kişilik şirketler, bazıları daha da küçük ama fikirleri mükemmel. Yani biz 1000’in üzerinde start-up’ı inceledik. 33 tanesinin fikirlerini değerlendirmeye aldık. Onlarla beraber ekosistemi yavaş yavaş oluşturmaya başladık. 2035 yılında karbon sıfır bir marka olma şansımız var. Tesisimizi



Bursa’da yemyeşil bir alana kurduk. Oranın yemyeşil kalması için bunu yapmamız lazım. Yeni nesillere olan sorumluluklarımız nedeniyle de bunu yapmamız lazım.”

İYİ UYGULAMA ÖRNEKLERİ İNCELENDİ!

Konferansın ilk bölümünde, Digtopia CEO’su ve TRAI Kurucusu Halil Aksu “Yapay Zekâ Çağında Dijital Başarıya Hazır mısınız?” başlığıyla, Norm Digital’den Yazılım ve Yapay Zekâ Direktörü Prof. Dr. Deniz Kılıç ise “Dijital Dönüşüm Sürecinde İşletmelerin Yapay Zekâ Yol Haritası” isimli sunumuyla katılımcılarla görüşlerini paylaştı. Konferansın öğleden sonraki bölümü, PwC’den Kıdemli Direktör Luc Van Ostaeyen’in “Lojistikte Maliyet Optimizasyonu” başlıklı sunumuyla başladı. Ardından İyi Uygulama Örneği bölümünde Standard Profil Grup Endirekt Satınalma Direktörü İrfan Can Karakurt ve Nuvolog CEO’su Abdullah Cansu’nun katılımıyla “Uçtan Uca Lojistik” masaya yatırıldı. Diğer İyi Uygulama Örneği ise, Maysan Mando Satınalma Süpervizörü Ahmet Demir ve Maysan Mando Satınalma Uzmanı Erdi Mihalıçlı’nın sunumuyla “Fiyat Eskalasyon Anlaşmalarının Dijitalizasyonu” oldu. Konferansın kapanış konuşmasını ise, TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Tülay Hacıoğlu Şengül gerçekleştirdi.

OTOMOBİL FİYATLARINDA DÜŞÜŞ 11 AYDIR DEVAM EDİYOR

sahibinden.com "Otomobil Piyasası Görünümü" Raporuna Göre: Reel fiyatlarda düşüş 11 aydır devam ediyor



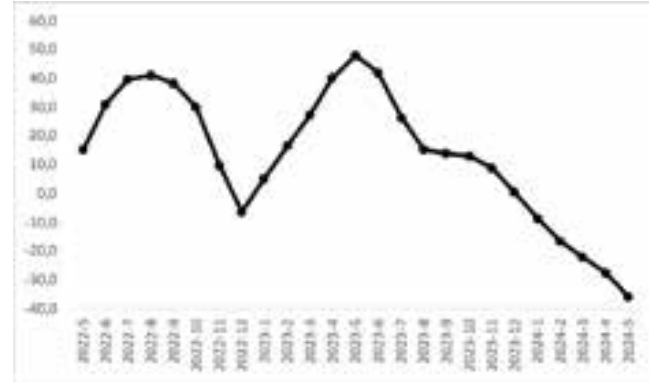
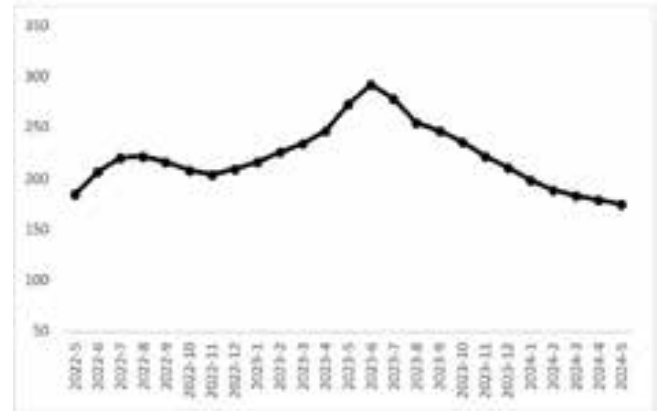
Bahçeşehir Üniversitesi Ekonomik ve Toplum-sal Araştırmalar Merkezi (BETAM) tarafından sahibinden.com'da yayınlanan ilanlardan hareketle hazırlanan ve ikinci el otomobil piyasasının genel durumunu, fiyatlarını, arz ve talep dengesini; araç sınıflarına, yaş gruplarına ve yakıt türlerine göre analiz eden "Otomobil Piyasası Görünümü" raporunda son dönemde otomobil piyasasında yaşanan değişimler incelendi.

Rapora göre otomobil talep endeksi Nisan'a kıyasla yüzde 5,2 yükselirken, geçen yılın Mayıs ayına kıyasla ise yüzde 17 daha düşüktür. Otomobil piyasasındaki canlılık göstergesi olarak izlediğimiz satılan otomobil sayısının satılık ilan sayısına oranı 0,8 puan artarak yüzde 18 olmuştur. Bu göstergenin detayları incelendiğinde hem ilan sayısının hem de satılan otomobil sayısının arttığı göze çarpıyor. Otomobil piyasasında bir diğer canlılık ölçütü olarak kullanılan satılık otomobil ilanlarının ne kadar süre yayında kaldıklarını gösteren "kapatılan ilan yaşı" geçen aya kıyasla 1,7 gün kısalarak 22,8 gün oldu.

REEL SATIŞ FİYATLARI DÜŞMEYE DEVAM EDİYOR

Enflasyondan arındırıldığında otomobil ortalama reel fiyatının 11 aydır düştüğü görülüyor (Şekil 1-üst panel). Reel fiyat endeksi Nisan'a kıyasla yüzde 4,2 azalarak 175,6 olmuştur. Reel fiyatlardaki yıllık artış oranı da düşmektedir (Şekil 1-alt panel). 2023 Mayıs'ta yüzde 47,9'a ulaşan artış oranı takip eden aylarda sürekli azalarak 2024 Mayıs'ta yüzde -25,7'e gerilemiştir.

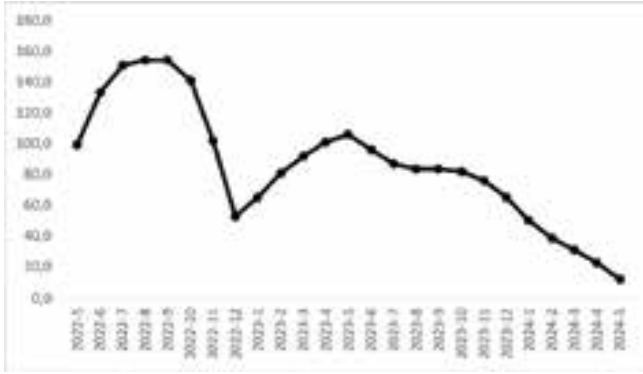
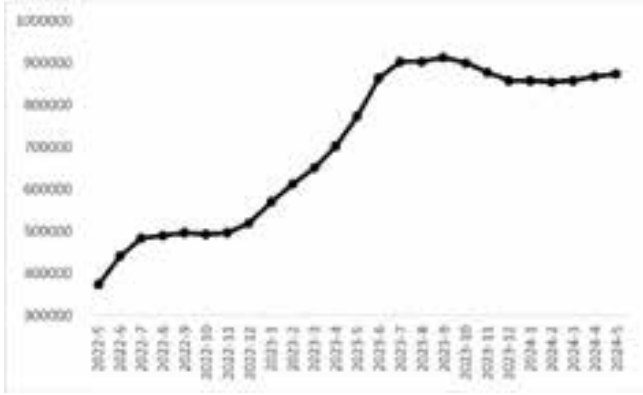
Şekil 1: Ortalama otomobil reel fiyatı (2020 Ocak=100) (Üst panel), ortalama otomobil reel fiyatının yıllık değişimi (%) (Alt panel)



Ortalama otomobil fiyatında ılımlı artış

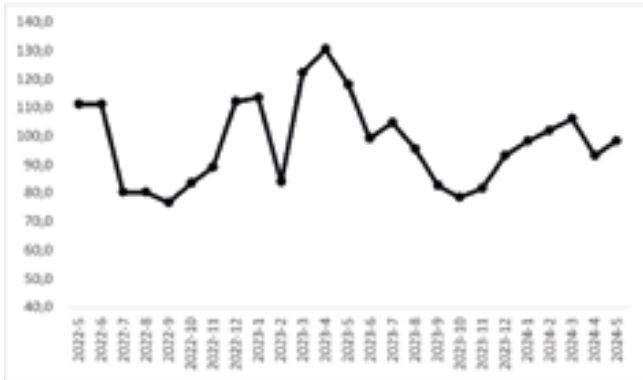
Ortalama otomobil fiyatları bir miktar yükselmiştir (Şekil 2). Nisan'da 867 bin 813 TL olan ortalama otomobil fiyatı Mayıs'ta 875 bin 959 TL olmuştur (Şekil 2 -üst panel). Ancak otomobil fiyatlarındaki yıllık değişim oranındaki düşüş devam etmektedir. Nisan'da yüzde 23,3 olan yıllık artış oranı Mayıs'ta yüzde 12,9'a gerilemiştir (Şekil 2- alt panel).

Şekil 2: Ortalama otomobil fiyatı (TL) (Üst panel), ortalama fiyatının yıllık değişimi (%) (Alt panel)



2023 Kasım-2024 Mart arasında sürekli artan otomobil talep endeksi Nisan'da uzun süren bayram tatili sebebiyle belirgin bir düşüş göstermişti. Geçen ayın aksine Mayıs'ta talep endeksi yeniden yükselişe geçerek Nisan ayına göre yüzde 5,2 artmıştır. Otomobil talebi aylık yükselişe rağmen geçen yılın aynı ayına göre yüzde 17 düşüktür. (Şekil 3)

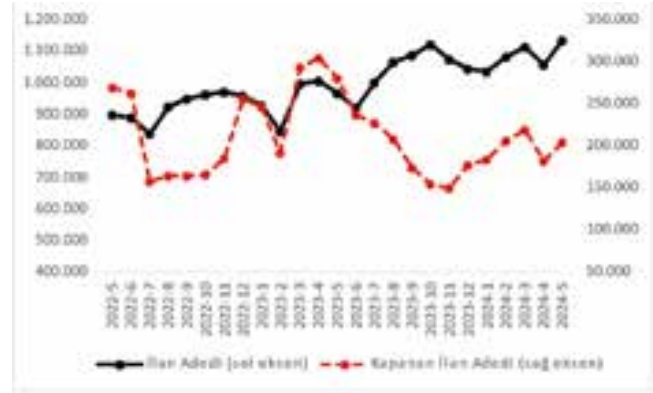
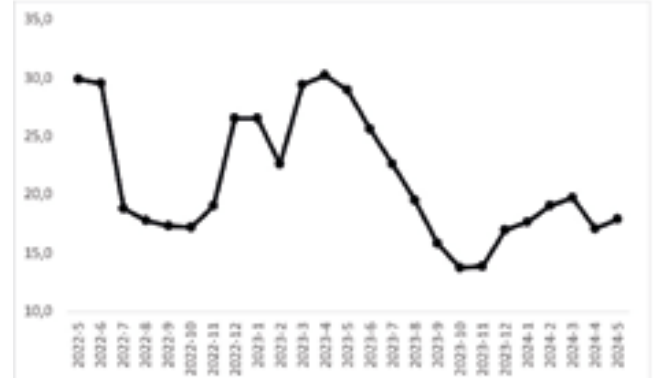
Şekil 3: Talep göstergesi (2020 Ocak=100)



Hem otomobil arzı hem de satılan otomobil sayısı arttı

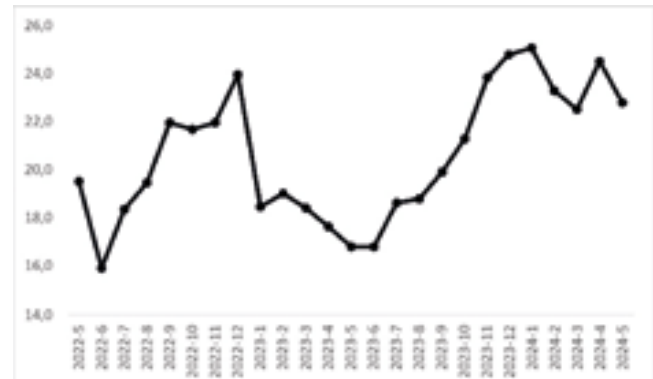
Satılan otomobil sayısının satılık ilan sayısına oranı bir önceki aya kıyasla 0,8 puan artarak yüzde 18 olmuştur. Bu artışın arka planı incelendiğinde satılık otomobil ilan sayısının yüzde 7,2; satılan otomobil sayısının ise yüzde 12,4 arttığı görülmektedir. (Şekil 4)

Şekil 4: Satılan otomobil sayısının satılık otomobil ilan sayısına oranı (%) (Üst panel), satılan ve satılık otomobil sayısı (Alt panel)



Otomobil piyasasının bir diğer canlılık göstergesi olan kapatılan ilan yaşı geçen ayın aksine kısalmıştır. 2024 Mayıs verilerine göre kapatılan ilan yaşı bir önceki aya kıyasla 1,7 gün kısalarak 22,8 gün olmuştur. (Şekil 5)

Şekil 5: Satılık otomobil kapatılan ilan yaşı (Gün)



OTOMOTİV LİDERLERİNİN DE YAPMAMASI GEREKEN BEŞ HATA

Merhabalar, Kurban bayramı tatilini yaşamakta olduğumuz hafta boyunca okuduğum dijital dergiler içinde bulunan monday.com her bir iş lideri için bazı öğütler derlemişti. Otomotivde yılın ikinci yarısını düşününce bu öğütleri sizlerle paylaşmadan duramadım doğrusu.

Profesyonel yaşamımızda zaman zaman karşılaşırız. Yakınlarımızda kendi ekiplerini bir şekilde olumsuz etkileyerek performansını düşüren iş liderleri eksik olmaz. İşin zor yanı ise, bu tür insanları kısa sürede ortaya çıkarmak olur. Çünkü çalışanlar genelde iş liderleri hakkında konuşmaktan çekinir.

Dolayısıyla, istemeyerek te olsa böyle sorunlu iş liderlerinden birisi olmamak için aşağıdaki beş hatadan kesinlikle kaçınmak gerektiğini hatırlamakta fayda var:

Devamlı bir anlaşma ortamı aramak

Yaşamımızda ve iş ortamında fikir ayrılıkları ve çatışmalar hep olur. Bir çok yönetici iş ortamında bunun olmasından çekinir. Zira takım dinamiğini bozmasından ve kendi yönetim performansını olumsuz etkilemesinden endişe duyar. Sonuç olarak anlaşmazlıkları halının altına süpürtür ve hiç yokmuş gibi davranmaya başlar. Çalışanlar sessiz kalsalar bile moraller bozuk, motivasyon düşük olur.

Dolayısıyla yapılacak iş çatışmalardan kaçmamaktır. Bu çatışmaları fırsata çevirip takım üyeleri arasında daha güçlü ilişkiler kurabilmek

iş liderinin görevi olmalıdır. Eğer takım üyeleri saygı ortamında farklı fikirler ileri sürmeye cesaret bulurlarsa yenilikler ve etkili karar süreçleri hızla gelişecektir. İşbirliğinin ve deneyimlerin hızla gelişeceği, başarılı sonuçları getirecek, değer artışı sağlayacaktır.

Herkesin arkadaşı olmaya çalışmak

Birçok iş lideri, yönettiği ekipleri birer aile ya da arkadaş topluluğu gibi görmek ister. Böylece ekip uyumunun ve aidiyetin

artacağını düşünür. Ancak kişisel yakınlaşmalar ekip çalışmalarına ve iş birliğine aynı oranda yardımcı olmaz. Bazı çalışanlar yöneticisine yakınlaşma sayesinde sivrilebilir. Ancak bu durumda çok dikkatli olunmaz ise sınırların ortadan kalktığı yakınlaşmalarda iş verimi artmaz, aksine azalır ve çeşitli sıkıntılar başlayabilir.

Dolayısıyla ekipte arkadaşlık konusu açıldığında ekip bireylerinin performansı ve profesyonel gelişimi öncelikle ele alınmalı. Yakın ilişki ve arkadaşlıklar zarara veremeye başlamışsa araya mesafeler konmalı. Duygusal tercihlere, taraf tutmaya veya önyargılara fırsat verilmemeli.

İşlerin çok fazla içine girmek

Hepimizin başına zaman zaman gelmiştir. Başarı için bazen çok yoğun iş yükü altında çalışmak gerekebilir. Bu gibi durumlarda başarılı iş liderleri de mikro yönetim suçu işlemeye yatkın olabilir. İş liderinin detaylara girip mikro yönetim yaptığı yoğun işlerde çalışanlar üzerinde yapılan bir araştırma, çalışanların %68 inin daha düşük moralle çalıştığını ve %55 inin üretkenliğinin düştüğünü gösteriyor. monday.com bunun detaylarını veriyor.

Ekip yönetilirken, çalışılan konu üzerinde en iyi sonuçları almak için çalışanlar arasında güven eksikliği olmamasına ve onların yeteneklerini kısıtlayıcı olmama ya dikkat edilmeli. Çalışanların yanında olduğumuzu hissettirecek kadar aralarında olmak, onların gelişmesine destek olacaktır. Dolayısıyla ekip çalışanlarının ihtiyaç duyduğu zamanlarda onlara destek çıkmak ile başarılı olmalarını sağlayabiliriz.

Haddinden fazla serbesti sağlamak

Bazı iş liderlerinin mikro yönetime odaklanmanın tersine, sorunu tersine çevirerek hiç ortada görünmedikleri de oluyor. İşlere çok müdahil oluyor görünmemek için çalışanlarını yalnız ve ihmal edilmiş hissettirebiliyorlar. Yapılan son araştırmalarda bu durumdaki çalışanların %30 u hiç fark edilmediklerini düşünüyor. Çalışanların onda dokuzu ise liderlerinin



İBRAHİM AYBAR

ortada olmadığından şikayetçi. Elbette ekip çalışanlarına serbesti vermek, onlara güven duymak önemli. Ama aynı oranda aralarında bulunmak ta önemli. Dolayısıyla ekip çalışanlarına uzaktan iş delege etmek ve onları yetkilendirmek isteniyorsa onlara ulaşılır olmayı sağlamak gerekli. Onlara yol göstermek, destek olmak anlamlı geri dönüşler sağlayacaktır. Ek olarak yönlendirme gerekiyorsa iş liderinin hemen öne çıkması yararlı olacaktır.

Ekibe aşırı koruyucu davranmak

Bazen iyi niyetle ve yardımsever yaklaşımla iş liderleri çalışanlarından şirket sorunlarını saklamayı tercih eder. Bu sorunların çalışan motivasyonunu ve verimini olumsuz etkileyeceğini düşünür. Ancak bu yaklaşım iyi niyetli olsa da bilgisi eksik olan ekip çalışanlarının söylentilere inanmasıyla aralarında ve hatta yönetime güven eksikliği doğabilir. Hatta çalışana güncel olarak olumlu bilgilendirmeler yapılsa bile iş lideri ekibine karşı daima şeffaf olmalı, bilgi saklamadığına ya da gelişmeleri olduğundan farklı aktarmadığına dair ekibine güven vermeli. Zorluklar karşısında çalışanların iş liderlerine güven duyma ihtiyacı çok net ortaya çıkıyor. Böylece ekip ve iş ile ilgili daha sağlıklı kararlar alınabiliyor.

Özellikle ülkemizin otomotiv sektörü gibi öngörmenin çok zor olduğu, konjonktürün sık sık değiştiği dinamik bir sektördeki çalışanların da kendi gelecekleri için güvenilir ve kendilerinin yanında olduğundan kuşku duymadıkları iş liderlerine her zaman ihtiyaçları var. Özellikle bu yılın ikinci yarısındaki şartlar bu ihtiyacı daha da belirgin hale getirecek. O nedenle bu öğütleri bir kez daha hatırlamakta fayda gördüm. Bana katılacağınızı umuyorum.

filtreci.com.tr®



“ KOMPRESÖRLER İÇİN “

* ENDÜSTRİYEL FİLTRELER

* SEPARATÖR FİLTRESİ

* HAVA VE YAĞ FİLTRESİ

* AIR DRYER



Turkey

Discover the potential



Dayyji



Adres : M.Sinan Mah. Üsküdar Cad.
YEDPA Tic. Merkez. F-Cad.NO:30
Ataşehir / İstanbul - TURKEY
Phone : 00 90 216 471 85 25



7/24
0538 324 75 18



AON, İŞ DÜNYASINI DERİNDEN ETKİLEYEN DÖRT MEGA TRENDİN RİSK ANALİZİNİ AÇIKLADI

Aon'un ticaret, teknoloji, iklim ve iş gücü olmak üzere dört mega trendi mercek altına aldığı yeni raporunda işletmelerin bu alanlarda güvenle net kararlar almalarına yardımcı olacak eyleme geçirilebilir bilgilere de yer veriliyor.

Analitik veriler ışığında risk ve insan sermayeleri konularında global deneyimi ve yerel ihtiyaçlara uygun çözümleri ile 120'den fazla ülkede müşterilerine hizmet veren Aon, "2024 Müşteri Trendleri Raporu: Ticaret, Teknoloji, İklim ve İş Gücü Alanlarında Daha İyi Kararlar" raporunu yayımladı.

Yıllık olarak yenilenen bu kapsamlı araştırmada, iş dünyası açısından risk ve fırsat doğurabilecek, ticaret, teknoloji, iklim ve iş gücü olmak üzere dört mega trend masaya yatırılıyor. Raporun bulgularını değerlendiren Aon Türkiye Eş CEO'su Selda Oknas Tanbay, "Günümüz dünyasında ticaret daha bölgesel hale geliyor ve tedarik zincirleri gelişiyor, müşteriler iklim riskini yönetmeye çalışıyor, tek-

noloji ve yapay zekâ müşterilerimizi ve işlerini etkiliyor, iş gücü davranışları ve beklentileri değişiyor. Her gün, her sektörden ve bölgeden müşterilerimiz bize bu mega trendlerin neden olduğu dalgalanma ve karmaşıklığın ortasında doğru kararlar almanın zorlaştığını söylüyor. Biz de bu gerçekten yola çıkarak müşterilerimizin risk ve insan konularında harekete geçmelerine ve güvenle net kararlar

almalarına yardımcı olmak için eyleme geçirilebilir analizlere dayanan bu raporumuzu hazırladık.” dedi.

JEOPOLİTİK RİSKLER İŞİĞINDA İŞ LİDERLERİ TEDARİK ZİNCİRLERİNİ TEKİLLEŞTİRMEYE YÖNELEBİLİR

Küresel iş liderlerinin fiziksel ve finansal ticaret risklerine odaklandığını vurgulayan raporda, Dünya Ticaret Örgütü verilerine göre 2024’te yüzde 3,1 büyüme sergilemesi beklenen ticaretin maruz kalabileceği risklerin altı çiziliyor. Raporda jeopolitik açıdan birbirine uzak mesafedeki ekonomilerin küresel mal ticaretinin yüzde 20’sini üstlendiği belirtilirken, ticaretin yüzde 40’a yakınının küresel açıdan üzerine yoğunlaşmış ürünlerden geçtiğine dikkat çekiliyor. Bu koşullar altında uzun bir dönemdir Ukrayna, bir süredir de Ortadoğu çevresinde yaşanan jeopolitik gelişmelerin, bir süre daha kalıcı olabileceği ifade ediliyor.

Makroekonomik belirsizlikler ve karmaşık mevzuat rejimlerinin son iki yılda birleşme ve satın alma piyasası dinamiklerini etkilediğini vurgulayan rapor bulguları ışığında ayrıca sermayeye erişimin giderek zorlaştığı ve artan faizler nedeniyle borç alma maliyetlerinin arttığına dikkat çekiliyor. Bu koşullar altında 2023’ün ilk yarısında birleşme ve satın alma hacmi yüzde 11’lik bir düşüş yaşarken 2024’ün ilk altı ayı itibarıyla piyasada olumlu ve iyimser bir seyir gözlemlendiği belirtiliyor.

YAPAY ZEKÂ GİBİ TEKNOLOJİLERİN YARATTIĞI YENİ RİSKLER VERİ ANALİZİYLE YÖNETİLEBİLİR

Raporda incelenen teknoloji mega trendinde yapay zekâ, siber güvenlik ve veri teknolojilerinin şirketlerin operasyonlarına sağladığı katkıların yanı sıra gelişen risklere de dikkat çekiliyor. Teknolojide yaşanan baş döndürücü değişim hızının siber saldırı imkânlarını genişlettiği belir-

tilirken, özellikle yapay zekânın hızlı gelişimine bağlı olarak kurumların yüzleşebileceği zafiyetlerin kritik önemde olabileceği ifade ediliyor.

Aon verileri, bir siber saldırı sonrasında hisse değerinin yüzde 21’den fazla bir kısmının aşınabileceğini gösterirken iş liderlerinin riskleri fırsata çevirebilmeleri için benimseyebilecekleri stratejiler şöyle sıralanıyor:

- Siber risk ortamındaki risklerin veri analizi ve modelleme üzerinden mali etki hesaplanması ve siber risk ölçüm çalışmaları ile yönetilmesi
- Risk sermayesi ve insani sermaye stratejileri arasındaki uyumun sağlanması
- Siber riskler söz konusu olduğunda liderlerin net kararlar almaları

İKLİM RİSKLERİNE KARŞI DAYANIKLI BİR ŞİRKET OLMANIN YOLU İKLİM MODELLEMESİ VE ANALİZİNDEN GEÇİYOR

Son yıllarda rutin seyrinden çıkan hava olayları ve etkisini artıran iklim değişikliği altında kurumların kronik ve akut risklere yoğunlaştığının belirtildiği raporda, şirketlerin iklim değişikliklerinden ne yönde etkilendiklerine dair gerekli analizi yapabilecekleri veri ve araçlara erişimlerine dikkat çekiliyor. Şirketlerin düzenlemelere uyum sağlamak ve iklim konusunda paydaşlarla iletişim kurmakta temkinli davrandığı belirtilirken, 2023’ün, son 13 yıl içinde doğal afetlerden kaynaklanan en yüksek ölüm sayısının görüldüğü yıl olmasından hareketle, iş gücünün sağlığı ve güvenliği işverenlerin öncelikli endişesi olmaya devam ediyor.

YAPAY ZEKÂ KÜRESEL İSTİHDAMIN %40’I ÜZERİNDE ETKİLİ OLACAK

Çalışma hayatının olağanüstü değiştiği bir ortamda, çalışanlar maaş almanın ötesinde fayda ve haklar beklerken, kurumlar da tatmin edici bir çalışan deneyimi sunmak ile maliyetleri yönetmek arasında-ki dengeyi bulmakta zorlanıyor.

AON TÜRKİYE EŞ CEO’SU SELDA OKNAS TANBAY, “MÜŞTERİLER İKLİM RİSKİNİ YÖNETMEYE ÇALIŞIYOR, TEKNOLOJİ VE YAPAY ZEKÂ MÜŞTERİLERİMİZİ VE İŞLERİNİ ETKİLİYOR, İŞ GÜCÜ DAVRANIŞLARI VE BEKLENTİLERİ DEĞİŞİYOR. HER GÜN, HER SEKTÖRDEN VE BÖLGEDEN MÜŞTERİLERİMİZ BİZE BU MEGA TRENDLERİN NEDEN OLDUĞU DALGALANMA VE KARMAŞIKLIĞIN ORTASINDA DOĞRU KARARLAR ALMANIN ZORLAŞTIĞINI SÖYLÜYOR. BİZ DE BU GERÇEKTE YOLA ÇIKARAK MÜŞTERİLERİMİZİN RİSK VE İNSAN KONULARINDA HAREKETE GEÇMELERİNE VE GÜVENLE NET KARARLAR ALMALARINA YARDIMCI OLMAK İÇİN EYLEME GEÇİRİLEBİLİR ANALİZLERE DAYANAN BU RAPORUMUZU HAZIRLADIK.” DEDİ.

Sağlığa odaklı yan hakları sağlamak kritik önem kazanırken, buna bağlı maliyetleri yönetmek de zorlaşıyor. Raporda bir diğer önemli risk olarak da gelişen teknolojilerin çalışanlar üzerinde oluşturabileceği yetersizlik baskısı öne çıkıyor. Uluslararası Para Fonu’nun bulgularına göre yapay zekâ tüm dünyadaki mesleklerin yaklaşık yüzde 40’ını doğrudan etkileyerek bazı meslekleri ortadan kaldırabilir. Raporda bu koşullar altında iş liderlerine aşağıdaki öneriler yapılıyor:

- Çalışanların yüksek kaliteli hizmet sağlayıcılara yönlendirilmesiyle yan haklar ile çalışan değeri arasındaki ilişkinin güçlendirilmesi
- İşe alımdan emekliliğe kadarki ücret farklarının temel sebeplerinin ele alınması
- Yeni teknolojilerin bir adım önünde olmak için işgücü becerilerinin düzenli olarak yönetilmesi

TAM ELEKTRİKLİ OTOMOBİLLERİN PAZAR PAYI YÜZDE 7,4'E YÜKSELDİ

Türkiye'de 'tam elektrikli' otomobil satış sayısı, 2024'ün ilk 5 ayında 2023'ün aynı dönemine göre yüzde 257,3 artışla 27 bin 604 oldu.

Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği (ODMD) verilerinden derlediği bilgilere göre, yılın ilk beş aylık döneminde otomobil ve hafif ticari araç satışları yüzde 6 artış gösterdi. Böylece Mayıs sonu itibarıyla toplamda 471 bin 743 sıfır araç satışı gerçekleşti. Otomobil satışları, söz konusu dönemde yüzde 10,25 artışla 375 bin 97 olurken, hafif ticari araç satışları yüzde 7,9 azalışla 96 bin 646 olarak kayıtlara geçti.

İLK SIRADA BENZİNLİ OTOMOBİL SATIŞLARI YER ALIYOR

Söz konusu dönemde otomobil satışlarında benzinli otomobiller 247 bin 828 ile birinci, hibrit otomobiller ise 54 bin 65 ile ikinci sırada yer aldı. Dizel otomobil satış sayısı 39 bin 351, oto gazlı otomobil satış sayısı ise 2 bin 783 oldu. Sadece elektrikle çalışan tam elektrikli otomobil satışları ise 27 bin 604 olarak kayıtlara geçti. Araçtaki bataryayı şarj etmek için benzinli bir motor jeneratörle bir elektrik motorunu çalıştırarak tekerleklerle güç sağlayan sisteme sahip (uzatılmış menzil) araçlar da dahil edildiğinde elektrikli otomobil satış sayısı 31 bin 70'e yükseldi. Uzatılmış menzil otomobiller de Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu olarak 'elektrikli' sınıfında yer alıyor.

DİZEL ARAÇ SATIŞLARINDA AZALMA SÖZ KONUSU

Mayıs sonu itibarıyla 2023'ün aynı dönemine göre, dizel araçların satışları yüzde 33,1 ve otogazlıların yüzde 37 düştü. Bu dönemde benzinli oto-



omobil satışlarında yüzde 7,4, hibrit otomobil satışlarında yüzde 50,3, tam elektrikli otomobil satışlarında ise yüzde 257,3 artış tespit edildi. Dizel otomobil satışlarındaki azalışın ana nedeninin global üreticilerin dizel otomobil üretimini sonlandırma sürecinin devam etmesi, dolayısıyla pazara yeni dizel otomobil sunulmaması olduğu belirtiliyor.

MAYIS AYINDA 7 BİN 349 'TAM ELEKTRİKLİ' OTOMOBİL SATILDI

Benzinli otomobillerin satışlarda geçen yılın ilk 5 ayında yüzde 67,8 olan payı, bu senenin aynı döneminde

yüzde 66,1'e geriledi. Dizel otomobillerin payı yüzde 17,3'ten 10,5'e, otogazlı otomobillerin payı ise yüzde 1,3'ten 0,7'ye geriledi. Ocak-Mayıs döneminde toplam satışlardan alınan pay, tam elektrikli otomobillerde yüzde 2,3'ten 7,4'e, hibritlerde yüzde 10,6'dan 14,4'e yükseldi. Otomobiller tam elektrikli, uzatılmış menzil elektrikli ve hibrit olarak ele alındığında, toplam pazarın yüzde 22,7'sinin içinde elektrikli motor da bulunan araçlardan oluştuğu görüldü. Mayıs ayında ise toplam 7 bin 349 'tam elektrikli' otomobil satıldı. Bu otomobillerin Mayıs ayındaki pazar payı yüzde 9,2 olarak hesaplandı.



TEPE EMLAK İLE YATIRIMLARINIZA DEĞER KATIN GELECEĞE YATIRIM YAPIN



YEDPA TEPE EMLAK &
DANIŞMANLIK



DANIŞMANLIK
YEDPA TEPE EMLAK &

TEPE EMLAK & DANIŞMANLIK'TAN YEDPA TİCARET MERKEZİNDE SATILIK VE KİRALIK DÜKKANLAR

Tepe Emlak olarak satılık ve kiralık konut, evler, arsa – arazi ve benzeri gayrimenkul ihtiyaçlarınız için hizmet vermekteyiz. Hizmet verdiğimiz bölgelerde Gayrimenkullerinizin kiralamasını ve satışını üstlenip talep ettiğiniz gayrimenkul özellikleri ve konumuyla ilgili araştırma yapıp müşterilerimizin bütçesi ve isteklerine en uygun projeyi sunuyoruz.



Yetki Belge Numaramız: 3405591
İTO Numaramız: 295174

www.tepeemlakdanismanlik.com – mevluttepe@gmail.com

MİMAR SİNAN MAH. YEDPA TİC. MERK. – B – CAD. NO:118/1 – AS YENİ NO:177 ATAŞEHİR – İSTANBUL
0 (533) 749 93 00 – 0 (216) 660 17 07

EMP

GROUP

SLD SOLID

HOMA
PARTS

YEDEK PARÇA İHTİYAÇLARINIZA KALİTELİ EKONOMİK ve HIZLI ÇÖZÜMLER ÜRETİYORUZ

Konusunda uzman elemanlarımız, güvenilir tedarikçilerimiz, doğru stok yönetim politikalarımızla hızlı ve ekonomik çözümler sunuyoruz. **EMP GROUP** bu sektörde uzun yıllar boyunca hizmet veren bir ekibin desteği ile yedek parça çalışmalarını **JCB, HİDROMEK, MST, CAT, CASE** marka beko loderler üzerinde yoğunlaşmıştır.



EMP GROUP İÇ VE DIŞ TİC.LTD.ŞTİ

📍 Mimar Sinan Mh. Üsküdar Cd. YEDPA Ticaret Merkezi B
Cd. No:74-75 Ataşehir/ İstanbul/Türkiye

☎ GSM: +90545 376 44 72

TEL : +90216 471 44 76

www.homaparts.com.tr

✉ info@empgroup.com.tr



REKLAM FİHRİST

SAYFA

	MULTIPARTS MAKİNA	YEDPA TİCARET MERKEZİ H2-1P CD NO: 41 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0506 165 66 09 user.sepehrsamadzade@gmail.com www.multipartsmakina.com	2
	OTO ERBAYLAR	FERHATPAŞA MAH. ÜSKÜDAR CAD. NO:30 YEDPA TIC. MERKEZİ KARŞISI ATAŞEHİR/ İSTANBUL +90 (216) 661 22 90 info@otoerbaylar.com.tr www.otoerbaylar.com.tr	4
	UNIPOWER	MIMAR SINAN MAH. ÜSKÜDAR CAD. YEDPA TİCARET MERKEZİ H2 CADDESİ PASAJ 1 NO:2 ATAŞEHİR-İSTANBUL 0554 577 70 35 sahbaz_oto@outlook.com www.unipower.com.tr	6
	CB OTOMOTİV	YEDPA TİCARET MERKEZİ D CD NO: 98-99 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0216 471 57 58 0555 080 77 60 info@cbotomotiv.com.tr	7
	VURAL OTOMOTİV	FERHATPAŞA MAH. 18. SOK. NO:53 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0216 661 20 81 info@vuralotomotiv.com.tr www.vuralotomotiv.com.tr	8
	İZMİR TURBO YEDPA	YEDPA TİCARET MERKEZİ H1 CD NO: 58 ATAŞEHİR -İSTANBUL 0535 559 06 70 izmirturbom@gmail.com www.izmirturbom.com	10
	OTO ÖNDER	YEDPA TİCARET MERKEZİ B CD NO: 73 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0216 471 15 59 muhasebe@otoonder.com www.otoonder.com	19
	ÖZ-İŞ OTO	YEDPA TİCARET MERKEZİ D CD NO: 156 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0216 471 10 14 istanbul@oz-is.com.tr www.ozis.com.tr	21
	ASYA OTOMOTİV	YEDPA TİCARET MERKEZİ G CD NO: 164 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0216 661 22 01 yusufduzenli@asyafrensisistemleri.com www.asyafrensisistemleri.com	24
	YAĞMUR OTOMOTİV	YEDPA TİCARET MERKEZİ H1 CD NO: 36 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0216 471 08 41 yagmur@yagmurotomotiv.com www.yagmurotomotiv.com	25
	ARW AUTO PARTS	Ferhatpaşa Mah. , 25. Sk. NO:17/A, 34888 Ataşehir/İstanbul 0216 519 2828 0542 377 92 91 info@arw.com.tr www.arw.com.tr	26
	MPA SİGORTA ARAC.HİZ.	YEDPA TİCARET MERKEZİ F CD NO: 254 AS ATAŞEHİR- İSTANBUL 0216 471 06 10 info@mpasigorta.com.tr www.mpasigorta.com.tr	29
	BARAN OTOMOTİV	YEDPA TİCARET MERKEZİ B CD NO: 128 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0216 471 09 15 muhasebe@baranoto.com.tr www.baranoto.com.tr	30
	MOTOR AŞIN	ATATÜRK MAH. İKİTELLİ CAD. NO: 44, 34307 KÜÇÜKÇEKMECE/İSTANBUL +90 (212) 473 49 49 info@motorasin.com	33
	AYF OTOMOTİV	YEDPA TİCARET MERKEZİ D CD NO: 162 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0216 471 08 61-0216 471 07 61 faykan@superonline.com www.ayf.com.tr	34
	MERT OTOMOTİV	YEDPA TİCARET MERKEZİ A CD NO: 31 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0216 471 11 09-0216 471 11 19 muhasebe@mertlastik.com www.mertlastik.com	37
	BAYKUŞOĞLU OTOMOTİV	YEDPA TİCARET MERKEZİ C CD NO: 19 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0216 471 78 76 info@baykusoglu.com.tr www.baykusoglu.com.tr	39
	ACAR MZA MOT. ARAÇLAR	YEDPA TİCARET MERKEZİ E CD NO:61-62 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0507 250 82 73 jeneratortedarik@hotmail.com www.jeneratoryedekparcaci.com	41
	BLC STAND TASARIM	İDEAL TEPE MAH. DİK SK. NO: 13 D. 2 MALTEPE /İSTANBUL +90 532 575 05 55 irfan@blcmimarlik.com www.blcmimarlik.com	42
	OTOERKAN YEDEK PARÇA	YEDPA TİCARET MERKEZİ A CD NO: 09-10 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0216 471 12 92 umud@otoerkan.net www.otoerkan.com.tr	43
	ANC SİGORTA	FERHAT PAŞA MAH. 18. SK NO : 34 /A B 34888 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0555 800 74 72 www.ancsigorta.com	45

	KAYA POWER JENERATÖR	YEDPA TİCARET MERKEZİ C CD NO: 190 AS ATAŞEHİR- İSTANBUL 0216 471 99 70 kayagucsystemleri@gmail.com	0552 736 11 74 www.kayapower.com.tr	49
	RENAISSANCE SPARE PARTS	YEDPA TİCARET MERKEZİ H1-2P/ CD NO: 71 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0545 502 62 73 info@rnsparts.com	www.renaissanceparts.com	51
	ERGÜN MAKİNA	YEDPA TİCARET MERKEZİ A CD NO: 75 AS ATAŞEHİR- İSTANBUL 0532 266 42 78 cemilergun.57@hotmail.com		55
	PATRON AMBALAJ	YEDPA TİCARET MERKEZİ G CD NO: 90 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0532 710 58 90 burak@patronambalaj.com	0216 471 88 03 www.patronambalaj.com	56
	AS AUTO PARTS	YEDPA TİCARET MERKEZİ F CD NO: 98 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0539 337 64 74 muhasebe@asautoparts.com.tr	0216 471 92 39 www.asautoparts.com.tr	59
	OTO KABLO SOKET	YEDPA TİCARET MERKEZİ G CD NO: 228 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0538 688 08 41 otokablosoket@hotmail.com		61
	KÖÇEKOĞLU OTO.SAN	YEDPA TİCARET MERKEZİ B CD NO:14 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0216 471 06 18-19 kocekogluoto@hotmail.com	www.kocekogluoto.com	65
	FIMAC FİLTRE VE MAKİNA	MİMARŞİNAN MAH. ÜSKÜDAR CAD. YEDPA TİCARET MERKEZİ F.CAD. NO:30 ATAŞEHİR İSTANBUL 0538 324 75 18	www.filtreci.com.tr	73
	TEPE EMLAK	YEDPA TİCARET MERKEZİ B CD NO: 177 AS ATAŞEHİR- İSTANBUL 0533 749 93 00 mevluttepe@gmail.com	0216 660 17 07 www.tepeemlakdanismanlik.com	77
	EMP GROUP	YEDPA TİCARET MERKEZİ B CD NO: 74-75 ATAŞEHİR- İSTANBUL 0216 471 44 76 0545 376 44 72 info@empgroup.com.tr	www.homaparts.com.tr	78
	PHOTON LIGHTING PROFESSIONAL	www.photonauto.com		82
	ATILGAN PARÇA DAĞITIM	444 8 699 bilgi@biparca.com www.biparca.com		84

www.yedpahaber.com

**Sektörün sesi olan YEDPA HABER,
firma tanıtımlarınızı
www.yedpahaber.com üzerinden
binlerce kişiye ulaştırıyor.**

0216 572 60 69

0530 263 79 50

 yedpahaberdergisi

 yedpahaber

 HaberYedpa

 YedpaHaber

Ekonomi Ajans

Yayıncılık, Paz. ve Danışmanlık Hizmetleri



WHO WE ARE...

Photon is an exclusive brand name which is newly born in new century aiming to serve the world best possible & professional lighting products...

being concentrated on innovative products; our eager and enthusiastic R&D department continuously develop new items while sharing our customers' satisfaction and gratitude...

with a bunch of young staff, photon is a promising brand name for entrepreneurs...



HALOGEN
Bulbs

MINIATUR
Bulbs

XTREME
Vision

XENVISION
Serie

XTREME
Yellow

XENON
D Serie

Headlight
Led System

LED
Exclusive

LED
Aspiring

PERFORMANCE
Accessories

we envy the nature...

www.photonauto.com



PHOTON

LIGHTING PROFESSIONAL



TÜM STOĞUMUZLA YOLLARDAYIZ

Tüm premium ve orijinal yedek parçalarını en iyi fiyatlarla en hızlı teslimat yöntemleriyle tedarikliğini sağlamak için hizmetinizdeyiz.

444 8 699 bilgi@biparca.com biparca.com



**TÜM PREMIUM
MARKALAR**

**TÜM ORJİNAL
MARKALAR**

**200.000'den
fazla ürün çeşidi**

**Rekabetçi
fiyatlar**

**Tüm Türkiye'ye
hızlı tedarik**



ATILGAN
PARÇA DAĞITIM

FORKA

MARGO
AUTOPARTE

apd