

145

Ekim-Kasım-Aralık
2025

www.oyder-tr.org

OYDER
OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ

OYDER OTOBAN

OYDER-OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

SAYI 13

- 2025 YILI NASIL GEÇTİ?
- OYDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI SN. ÖMER KOYUNCU, 54. BÖLGE TOPLANTISINDA ÖNEMLİ MESAJLAR VERDİ.
- BYD TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ İSMAİL ERGUN OYDER 54. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI'NDA KONUŞMACI OLARAK KATILIM SAĞLADI
- OYDER 54. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI'NDA REKABET KURUMU VI. DENETİM VE UYGULAMA BAŞKAN YARDIMCISI NEZİR FURKAN KIRAN SEKTÖRE ÖZGÜ DEĞERLENDİRMELERDE BULUNDU.

54. BÖLGE DİYALOG TOPLANTIMIZI MERSİN'DE GERÇEKLEŞTİRDİK.



AKBANK



Ticari taşıt için hızlı yol: AKON

Ticari taşıt kredileri artık AKON'da. Anlaşmalı bayilerden başvuru, belgeleri Akbank Mobil'den onayla, süreci kolayca tamamla.



Akbanklılar, akbank.com ve şubelerimizden de ticari taşıt kredisine başvurabilir. Akbank AKON taşıt sistemi üzerinden şahıs şirketlerinin ticari taşıt talepleri karşılanmaktadır. Kredi koşulları müşteri özelinde değişmektedir. Akbank kredi koşullarını değiştirme, ek bilgi ve belge talebinde bulunma hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi www.akbank.com'da.

Güveninizin eseri

EDİTÖRDEN



2025 YILI YENİ BİR REKOR İLE TAMAMLANDI...

Değerli Meslektaşlarım,

Otomotiv pazarı beklendiği gibi geçen yılı da rekor bir satış ile tamamladı. 2024 yılı kapandığında bir önceki yıla göre toplam satışta %0,5'lik bir artış yaşanırken, 2025 yılında, 1.368.400 adetlik satış ile %10,5'lik bir artış gerçekleşti. Üstelik 2024 yılında satılan otomobillerin yaklaşık %21'i engelli muafiyetinden yararlanıp ÖTV'siz satılırken, 2025 başında yürürlüğe giren yeni kriterlerden sonra bu oran geçen yıl %6 seviyelerinde kalmıştır. Taşıt kredilerinin kullanımının bu kadar sınırlı olduğu, engelli muaf araçlarının ciddi oranda gerilediği bir yılda, pazarın %10,5 artmış olması, koşulların daha uygun olduğu bir ortamda, potansiyelin çok daha yüksek olduğunu bizlere göstermektedir.

Geçen yıl olduğu gibi OYDER olarak bu yıla da başta derneğimizin Yönetim Kurulu Başkanı olmak üzere, Yönetim Kurulu Üyelerimiz ile birlikte Kamu Kurumları'na ziyaretler ile başladık. 15 Ocak 2026 tarihinde MASAK Başkanlığı'na yaptığımız ziyaretimiz çok verimli geçti. Önümüzdeki dönemde, MASAK yöneticileri ile birlikte, üyelerimize yönelik bir seri eğitim başlatacağız. Bölge toplantılarımıza bizimle birlikte gelip, Yetkili Satıcılarımızın sorularını cevaplayacaklar.

Bunun yanı sıra, Gelir İdaresi Kurumu ile birlikte uzun bir süredir üzerinde çalıştığımız, aksesuar konusunu takip etmekteyiz.

Aralık ayının hemen başında Mersin'de 54.Bölge Diyalog Toplantımızı gerçekleştirdik. Diyalog Toplantımıza, bölge bayilerinin geniş bir katılımı oldu ve 100'den fazla kişi geldi. Öncesinde de OYDER Yönetim Kurulu olarak bölge Yetkili Satıcılarını ve Mersin Ticaret Odası Başkanlığı'nı ziyaret ettik. Mersin Ticaret Odası toplantı salonlarını bizlere açtılar. Kendilerine destekleri için bir kez daha teşekkür ederiz.

Her zaman olduğu gibi sektörümüze hayırlı olacak her girişimin içerisinde olmaya ve katkı sunmaya devam edeceğiz. 2026 yılının hepimize bereketli, huzurlu ve bol kazançlı geçmesini dileriz.

Saygılarımla,

Nebi ERBAŞ

OYDER Genel Sekreteri

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
Adına İmtiyaz Sahibi
Ömer KOYUNCU

Genel Yayın Yönetmeni
Nebi ERBAŞ
nebi.eras@oyder-tr.org

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Ali Gökhan TURAN
av.gokhanturan@outlook.com

Yayın Kurulu
Zeynep FİDAN SOYSAL
Uğur YALÇINKAYA
Murat YEĞİN
Barış KILINÇ

Reklam Yönetmeni
Yağmur HİLALOĞLU
Tel: 0216 355 73 16
yagmur@oyder-tr.org

Dergi İçeriği
Nebi ERBAŞ
İlknur GÜNBEK
Tel: 0216 355 73 16
nebi.eras@oyder-tr.org
ilknur@oyder-tr.org

Oyder Hukuk Danışmanı
Ali Gökhan TURAN
av.gokhanturan@outlook.com

Yönetim Yeri
Esenyalı Mah. Yanyol Cad. Varyap Plaza,
No: 61 Kat: 2 Daire: 204 34903
Pendik- İSTANBUL
Tel: 0216 355 73 16
Faks: 0216 355 72 69
www.oyder-tr.org
oyder@oyder-tr.org

Tasarım
Tuncay KÖKSAL
Barbaros Mah. Panorama Sokak
No: 8/1 Çanakkale, Merkez
tuncaykoksal@gmail.com

Baskı
BRN Prodüksiyon Reklam Bilişim Tic. Ltd. Şti.
Merkezefendi Mahallesi, Mevlana Caddesi,
Tercüman Sitesi No: 114 Kapı No: A9 4
İç Kapı No: 74 Zeytinburnu / İstanbul
T: 0533 890 02 60

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın, 3 Ayda Bir Yayınlanır.

Tüm yayın hakkı OYDER'e ait olup kaynak göstermek suretiyle
alıntı yapılabilir. OTOBAN Dergi parayla satılmaz.

ATO Fotoğraflar: Sude SUSAMCI Aydın Ticaret Odası/ Basın Memuru

İÇİNDEKİLER

2025 YILI NASIL GEÇTİ?



OYDER 54. BÖLGE DİYALOG TOPLANTIMIZI 3 ARALIK 2025 TARİHİNDE MERSİN TİCARET ODASI'NDA GERÇEKLEŞTİRDİK.



BYD TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ İSMAİL ERGUN: "ELEKTRİKLİ ARAÇLAR ARTIK PAZARIN VAZGEÇİLMEZ GERÇEĞİ"



50 3 Aralık 2025'te OYDER 54. Bölge Diyalog Toplantısı'na Rekabet Kurumu VI. Denetim Uygulama Daire Başkan Yardımcısı Nezir Furkan KIRAN Konuşmacı Olarak Katılım Sağladı.

53 3 Aralık 2025 Tarihinde OYDER 54. Bölge Diyalog Toplantımız Öncesi Mersin Ticaret Odası'nda Buluşma Gerçekleştirildi.

60 Türkiye Otomotiv Pazarı 2025 Yıl Sonu Değerlendirmesi.

64 ODMD 2025 Aralık Otomobil ve Hafif Ticari Araç Pazarı Değerlendirme Raporu.

66 TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu 2025 3. Çeyrek.



CAR CARE SYSTEMS

KORUMA BURADA BAŞLAR



"Güçlü İş Ortaklığı"

Hizmetlerimiz

Pasta & Cila

Araç Yıkama

Detaylı İç & Dış Temizlik

PPF Araç Kaplama

Cam Filmi



"Bazı Sistemler Sessizce Değer Üretir."

Yetkili servislerde araç koruma uygulamalarını standart, sürdürülebilir ve yönetilebilir bir yapıya dönüştüren kurumsal bir sistem.

- Baykaralar Otomotiv - Kia • Baykaralar Otomotiv - Peugeot • Can Otomotiv - Peugeot
- Can Otomotiv - Citroen • Dicle FZA Otomotiv - Kia • Erkay Otomotiv - Fiat
- Erkay Otomotiv - Alfa Romeo • Erkay Otomotiv - Jeep • Erkay Çobançeşme
- Erkay Basinekspress • Metroway AVM • Oto Sabır Sivas - Fiat • Oto Sabır Sivas - BYD



0 216 420 30 80



nanotechseramik



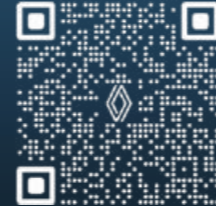
nanotechseramik.com



YENİ
RENAULT AUSTRAL
FULL HYBRID E-TECH

1.100 km'ye varan sürüş menzili⁽¹⁾
şehir içinde %80'e varan elektrikli sürüş⁽²⁾
Google ile entegre 774 cm² openR ekranları⁽³⁾

keşfet



mild hybrid motor seçeneği de mevcuttur

yeni Renault Austral'in wltp ölçümlerine göre karma CO₂ salımı 107-142 g/km, birleşik yakıt tüketimi 4,7-6,3 lt/100 km aralığındadır. (1) menzil verileri, güncel mevzuata göre ölçülmüş wltp (dünya çapında uyumlu hafif araçlar test prosedürü) verileridir. menzil değerleri, sürüş stili, çevre şartları, batarya durumu gibi faktörlere göre değişiklik gösterebilir. (2) batarya, yol, hava durumu, sürüş şekli ve aracın ağırlığına bağlı değişiklik gösterebilir (Renault iç kaynağı, 2022). (3) versiyona veya motora bağlı olarak değişebilir.

Renault'nun tercihi **Castrol**

2025 NASIL GEÇTİ?

OYDER OLAĞAN GENEL KURUL SEÇİMİ 18 NİSAN 2025'TE GERÇEKLEŞTİRİLDİ

2025-2028 Oyder Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU ve Yönetim Kurulu Üyeleri, OYDER 9. Olağan Genel Kurulunda Seçildi.



18 Nisan 2025 tarihinde gerçekleşen olağan genel kurulda, görev süresi sona eren 2022-2025 yılı OYDER Yönetim Kurulu, görevi yeni seçilen Yönetim Kurulu'na bıraktı. 21 üyeden oluşan Yeni Yönetim Kurulu'nda 6 yeni üye bulunmaktadır. Ayrıca, bir önceki dönem 21 kişilik Yönetim Kurulu'nda 3 kadın üye varken, yeni yönetimde bu sayı 6'ya çıkmıştır. Başka bir gelişme de, 2025-2028 Yönetim Kurulu'nda bir önceki dönemde Genç OYDER yönetiminde olan, 2 genç üyemiz, OYDER Yönetim Kurulu'na katılmıştır.

Toplantıya katılan üyelerin oyları ile **Sn. Ömer KOYUNCU** Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildi. Bu görevi 3 yıl boyunca üstlenecek olan Başkan Ömer KOYUNCU'nun Başkan Vekilliklerini **Zeynep FİDAN SOYSAL** ve **Kemal TEPRET** üstlenirken Başkan Yardımcıları **Barış KILINÇ**, **Gökhan AŞIKOĞLU**, **Mehmet Akif KOÇAK**, **Murat YEĞİN**, **Uğur YALÇINKAYA**; Muhasip Üye **Aykut PEKTEKİN** Yönetim Kurulu Üyeleri **Ali Erdem CİNDİLLİ**, **Aysel BAŞER**, **Baki KİŞ**, **Mustafa Cüneyt BAŞ**, **Emin İLİCAK**, **Enrico Riccardo ALIBERTI**, **Gizem Gamze ERDEM**, **Sevgi Gizem YÜZBAŞIOĞLU**, **Hilal KOSİF PİLES PUIG**, **Makbule BAŞARAN**, **Yıldırım Ozan ŞENGÜL**, **Yunus Emre SEMERCİ** olarak belirlendi.

18 NİSAN 2025'TE GERÇEKLEŞEN OYDER 9. OLAĞAN GENEL KURUL SONRASI GENÇ OYDER YENİ YÖNETİM KURULUNU BELİRLEDİ.

Genel kurulda yapılan tüzük değişikliği ile Genç OYDER'e, OYDER tüzüğünde yer verilerek resmi olarak tanımlanmıştır.



Genç OYDER Konseyi, OYDER komiteleri kapsamında üyelerinin genç ve gelecek nesillerinin temsil edildiği bir organdır. Konseyin yürütme kurulu, OYDER Yönetim Kurulu tarafından seçilen bir başkan ve on iki üyeden oluşur. Yürütme kuruluna ek olarak 3 yedek üye de belirlenir. Konsey Üyeleri, OYDER üyesi olan firmaların, ikinci nesil veya daha fazla, otomotiv ile uğraşmakta olan varislerden oluşur. Amacı, gelecek nesilleri otomotiv sektörüne hazırlamak ve kendi aralarındaki iletişimi güçlendirmektir. Genç OYDER Konseyi, gönüllülük sistemi ile oluşan bir yapıdır. Üye olmaya haiz kişilerin kendi beyanları ile üye olmalarından oluşur. Kendi aralarında yapacakları etkinlik, eğitim ve toplantılarına kendileri karar verirler ve faaliyetlerini OYDER Yönetim Kurulu'nun bilgi ve onayına sunarlar. Genç OYDER Konseyi'nin, OYDER'in Yönetim Kurulu'na her dönem, en az bir Yönetim Kurulu üyesi ile katılma hakları vardır. OYDER Yönetim Kurulu'nda yer alacak

Genç OYDER üyesinin, bir önceki dönem Genç OYDER Yürütme Kurulunda görev almış olması gerekmektedir.

120 üyesi bulunan ve yeni kuşak yöneticileri sektöre kazandırmayı hedefleyen Genç OYDER, OYDER'in tüzüğünde yer bularak resmi bir statüye sahip oldu.

Genç OYDER Yönetim Kurulu Üyeleri
Başkan **Mehmet ÜNAL**,
Başkan Vekili **Şefik SÜMBÜLOĞLU**
Başkan Yardımcıları **Ali ÇAKIR**, **Safa BAŞ**
Yönetim Kurulu Üyeleri **Aymila KAHYAĞULLARI**,
Burak PAŞALI, **Durul BAYKARA**, **Efe YAVUZ**, **Enes NAS**,
Esra Nur SOYSAL, **İrem KARAALİ**, **Mehmet Ali GÜMÜŞ**,
Mehmet ÖNKOL, **Mustafa Burak Tuna** ve
Onur AKYURT olarak belirlenmiştir.

2025

YILINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN KAMU ZİYARETLERİ

OYDER YÖNETİM KURULU OLARAK, HAZİNE VE MALİYE BAKAN YARDIMCISI SAYIN DR. İLHAN HATİPOĞLU İLE 13 MAYIS 2025'TE GÖRÜŞME GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, Başkan Vekili Zeynep FİDAN SOYSAL, Başkan Yardımcısı Barış KILINÇ, Yönetim Kurulu Üyesi Aysel BAŞER, OYDER Yönetim Kurulu adına T.C. Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Sn. Dr. İsmail İlhan HATİPOĞLU'nu makamında ziyarette bulundular.



Görüşmede, otomotiv sektörünü yakından ilgilendiren aşağıdaki başlıklar ele alındı:

ÖTV Matrahlarında Güncelleme Beklentisi:

ÖTV matrahlarının son olarak Kasım 2022'de güncellendiği hatırlatılarak, piyasa koşullarına uygun şekilde yeniden düzenlenmesi talep edildi.

Genel Yetkili Satıcıların Karsız Satışları:

Artan maliyetler ve stok baskıları nedeniyle birçok Yetkili Satıcının zararına satış yapmaya razı oldukları dile getirildi.

Taşıt Kredilerine Erişim ve Faiz Oranları:

Taşıt kredilerindeki faiz oranlarının yüksekliği ve kredi limitlerinin yetersiz olması sonrası taşıt kredi kullanımının gerilemesi konuları dile getirildi.

Deneme Araçları İçin Özel Uygulama Önerisi:

Yetkili Satıcıların kullandığı test araçları için farklı bir vergilendirme yapılmasının koşullarının aranması talep edildi.

Görüşmeden Öne Çıkan Notlar

Görüş ve talepler not edildi ve Bakanlık tarafından üzerlerinde çalışılacağı ifade edildi.

Aksesuarların Vergilendirilmesi:

Aksesuar konusunun Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) ve Vergi Denetim Kurulu (VDK) ile ayrıca ele alınacağı ifade edildi.

Kredi Faizleri:

Mevcut ekonomik politikalar doğrultusunda, taşıt kredisi faiz oranlarının değişimi genel ekonominin gelişimi doğrultusunda değerlendirilen bir konu olduğu vurgulandı.

Enflasyon Muhasebesi:

Enflasyon muhasebesi uygulamasının kaldırılmasının değerlendirildiği, bu konuda analiz çalışmalarının süreceği belirtildi.

Genel Değerlendirme:

Sektörümüz adına taleplerimizi doğrudan iletme fırsatı bulduğumuz bu tür temasları sürdürmenin önemi vurgulandı. Hatta sektör temsilcileri ile kamu kurumlarının önümüzdeki dönem daha yakın çalışması konusunda mutabık kalındı.

OYDER'İN YENİ YÖNETİM KURULU OLARAK VDK BAKANI SN. MUHSİN ATÇI İLE 13 MAYIS 2025 TARİHİNDE BİR ARAYA GELİNMIŞTİR.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, Başkan Vekili Zeynep FİDAN SOYSAL, Başkan Yardımcısı Barış KILINÇ, Yönetim Kurulu Üyesi Aysel BAŞER, OYDER Yönetim Kurulu adına T.C. Vergi Denetleme Kurulu Başkanı Sn. Muhsin ATCI'yı makamında ziyarette bulundular.



Yapıcı bir ortamda geçen görüşmede, Yetkili Satıcıların denetlemeler konusunda karşılaştıkları zorluklar ve bununla ilgili olası çözüm önerileri paylaşılmıştır. Görüşmede öne çıkan konular şu şekildedir;

- Vergi denetimlerinde bölgeler arası farklı uygulamaları ortadan kaldırmak için bir standart oluşturulmasının önemi vurgulanmıştır.
- Emsal bedel karşılaştırmasında, perakende satış filo satışı gibi farklı satış kanallarının kendi aralarında takip edilmesi, hepsine birden emsal kıyaslaması yapılmamasının önemi anlatılmıştır.
- Aksesuar satışları için bir yol bulunması ve bu konuda bir çalışma grubunun oluşturulması talep edilmiştir.
- VDK ve OYDER arasında geçen yıl oluşturulan iletişim kanalından duyulan memnuniyet belirtilmiş olup, bu kanalın devam etmesinin önemi vurgulanmıştır.

OYDER YÖNETİM KURULU OLARAK 14 MAYIS 2025'TE BDDK BAŞKANI PROF. DR. ŞAHAP KAVCIOĞLU İLE MAKAMINDA GÖRÜŞME SAĞLANDI.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, Başkan Yardımcılarından Barış KILINÇ, Gökhan AŞIKOĞLU, Murat YEĞİN, Uğur YALÇINKAYA, OYDER Yönetim Kurulu adına BDDK Başkanı Prof. Dr. Şahap KAVCIOĞLU'nu makamında ziyarette bulundular.



Görüşmede OYDER Yönetim Kurulu olarak, Başkan KAVCIOĞLU ile tanışma fırsatı bulurken, güncel ekonomik gelişmeler ve finansal piyasaların genel durumu üzerine karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.

Genel Durum Değerlendirmesi

Toplantının ana başlıklarından biri olan genel ekonomik çerçevede; mevcut koşulların yıl sonuna kadar önemli bir iyileşme göstermesinin beklenmediği ifade edildi. BDDK tarafında yapılan değerlendirmeler, küresel ve yerel ekonomik baskıların etkisiyle, finansal genişlemenin sınırlı kalacağı bir döneme işaret ediyor. Bu durumun sektör genelinde temkinli bir yaklaşım gerektirdiği vurgulandı.

Kredi Taahhütleri ve Finansmana Erişim

Ziyaret kapsamında özellikle taşıt kredileri başta olmak üzere tüketici finansmanı alanındaki mevcut uygulamalar da gündeme geldi. Krediye erişimde yaşanan zorlukların, tüketici davranışları üzerindeki etkisi değerlendirildi. BDDK Başkanı, mevcut düzenlemelerin finansal istikrarı korumaya yönelik olduğunu belirterek, sektörün beklentilerini yakından izlediklerini aktardı.

Sonuç ve İzlenimler

Toplantı, karşılıklı anlayış ve yapıcı bir diyalog ortamında gerçekleşti. OYDER Yönetim Kurulu üyeleri, yaşanan zorluklara rağmen iş birliğine açık bir kamu otoritesi ile temas kurmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi. Önümüzdeki dönemde sektör ve kamu tarafındaki gelişmelerin yakından takip edileceği vurgulandı.

14 MAYIS 2025'TE GİB BAŞKANI SAYIN BEKİR BAYRAKDAR İLE MAKAMINDA GÖRÜŞTÜK.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, Başkan Vekili Zeynep FİDAN SOYSAL, Başkan Yardımcısı Barış KILINÇ, Yönetim Kurulu Üyesi Aysel BAŞER, OYDER Yönetim Kurulu adına Gelir İdaresi Başkanı Sn. Bekir BAYRAKDAR'ı makamında ziyarette bulundular.



Otomotiv sektörünün nabzını tutan temsilciler olarak, Gelir İdaresi Başkanı Sayın Bekir BAYRAKDAR'ı ziyaret ederek sektörü yakından ilgilendiren vergi uygulamaları ve güncel konular hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.

Ziyaret kapsamında başlıca gündem maddelerimiz şunlar oldu:

1. ÖTV Matrah Güncellemesi Beklentisi

En son Kasım 2022'de yapılan ÖTV matrah düzenlemesi sonrasında, sektörümüzde hızla değişen fiyat yapıları nedeniyle yeniden bir güncelleme ihtiyacı doğmuş durumda. Sayın BAYRAKDAR ÖTV konusunun çok kapsamlı bir konu olduğunu ve sadece matrah güncellemesi değil daha kapsamlı ele alınması gerektiğini belirtti.

2. Aksesuar Satışlarının ÖTV Matrahına Dahil Edilmemesi

Araç satışlarıyla birlikte sunulan aksesuar hizmetlerinin, aracın vergilendirme matrahına dahil edilmemesi gerektiği yönündeki taleplerimizi ilettik. Bu kapsamda, aksesuarların toplam bedelin belirli bir yüzdesiyle sınırlanması gibi fikirlerin üzerinde çalışılabileceğinden bahsettik.

3. Emsal Bedel Uygulamalarında Kapsam Dışı Talepler

Aynı ay içerisindeki satışlarda oluşan emsal bedel hesaplamasında; filo satışları, personele yapılan satışlar ile şirket kullanımına sunulan ve test aracı olarak değerlendirilen araçların kapsam dışı tutulması yönündeki sektör taleplerini gündeme getirdik.

4. Hizmet Satışlarının ÖTV Kapsamında Değerlendirilmemesi

Bakım kontratları, yol yardım hizmetleri gibi satış sonrası hizmet satışlarının ÖTV matrahına dahil edilmemesi yönündeki beklentimizi Sayın Başkan'a aktardık. Bu hizmetlerin doğrudan aracın satış bedelini artırmadığı, dolayısıyla vergilendirme kapsamında farklı değerlendirilmesi gerektiği belirtildi.

5. Engelli Araçlarında Yeni Düzenleme Gündemde

Engelli araç alımında uygulanan ÖTV muafiyetine ilişkin olarak, bu sistemin yerine geçebilecek "engelli destek mekanizmaları" üzerinde çalışıldığı ifade edildi. Bu kapsamda hem kamu maliyesini koruyan hem de sosyal devlet anlayışıyla uyumlu yeni çözümler üzerine çalıştıkları belirtildi.

Genel Değerlendirme

Kamu kurumları ile yakın diyaloglarımızın devam ettirilmesinin öneminden bahsettik. Sonuç olarak, sektörümüzün karşı karşıya olduğu vergi düzenlemeleri ve uygulamaları konusunda kamu otoriteleriyle diyalog ve iş birliği içinde olmaya devam ederek şeffaf, uygulanabilir ve sürdürülebilir çözümler için sektörümüzün sesi olmaya devam ediyoruz.

14 MAYIS 2025'TE İÇ TİCARET GENEL MÜDÜRÜ SAYIN ADEM BAŞAR İLE GÖRÜŞME GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, Başkan Yardımcılarından Barış KILINÇ, Gökhan AŞIKOĞLU, Muhasip Üye Aykut PEKTEKİN, OYDER Yönetim Kurulu adına, İç Ticaret Genel Müdürü Sn. Adem BAŞAR'ı makamında ziyarette bulundular.

Sektörümüz adına yürütülen kamu ziyaretleri çerçevesinde, İç Ticaret Genel Müdürü Sayın Adem BAŞAR ile verimli bir toplantı gerçekleştirilmiştir. Görüşmede, otomotiv sektörünü ilgilendiren güncel gelişmeler ve uygulamalara dair önemli gündem maddeleri ele alınmıştır.



Motorlu Kara Taşıtları Yönetmeliği İçin Teşekkür

Toplantının ilk bölümünde, Motorlu Kara Taşıtları Yönetmeliği'ne dair sektörün memnuniyeti dile getirilmiş; otomotiv ticaretinde düzen ve şeffaflığı artırma hedefiyle hazırlanan bu yönetmelik için İç Ticaret Genel Müdürlüğü'ne teşekkür edilmiştir. Yönetmelik, hem yetkili satıcılar hem de tüketiciler açısından daha güvenli ve izlenebilir bir ticaret ortamı yaratmaktadır.

Yetkili Satıcıların Kârsız Satışları Gündeme Alındı

OYDER temsilcileri, artan maliyet baskıları ve stok seviyeleri nedeniyle yetkili satıcıların sıklıkla kârsız satışlar yapmak zorunda kaldığını ifade etti. Bu durumun sürdürülebilir olmadığı vurgulanarak, piyasa dengesini koruyacak yapısal önlemlerin değerlendirilmesi talep edildi.

Deneme Araçları İçin Özel Uygulama Önerisi Sunuldu

Yetkili satıcıların müşteri deneyimi sunabilmek adına kullandığı deneme (test) araçları için özel bir mevzuat önerisi görüşmede gündeme getirildi. Teklif edilen uygulama şu unsurları içermektedir:

- ÖTV muafiyetli faturalandırma
- Deneme araçlarına özel plaka rengi

- Aracın ikinci el olarak satışı sırasında ÖTV'nin tahsili gibi önerilerle hem sektör üzerindeki vergi yükünün azaltılması hem de tüketiciye daha kaliteli hizmet sunulması amaçlanmaktadır.

Yönetmeliğin Takip ve Denetim Konularına Değinildi

Mevcut yönetmeliklerin teorik olarak yeterli olsa da uygulamada takip ve denetim kısmı da soruldu. Sayın BAŞAR, bu konuda atılacak adımların farkında olduklarını ifade ederek, şu bilgiyi paylaşmıştır:

"Denetim sürecine geçmeden önce 'Gönüllü Uyumluluk Süreci' başlatılacak, sonrasında aktif denetimlere geçilecektir."

Bu yaklaşım, sektörün yeni düzenlemelere uyum sağlaması için geçiş döneminde destekleyici bir yöntem olarak değerlendirilmektedir.

Sonuç ve Değerlendirme

İç Ticaret Genel Müdürlüğü ile yapılan bu görüşme, sektör-kamu iş birliğinin güçlü bir örneği olarak öne çıkmaktadır. Gündeme getirilen sorunların ve önerilerin takibiyle, otomotiv perakendeciliğinin daha sağlıklı bir yapıya kavuşması yolunda ilerleyeceğine düşünüyoruz.



OYDER YÖNETİM KURULU OLARAK REKABET KURUMU BAŞKANI SAYIN BİROL KÜLE VE BAŞKAN YARDIMCISI SAYIN DOÇ. DR. HAKAN BİLİR İLE MAKAMINDA 14 MAYIS 2025'TE GÖRÜŞME SAĞLANDI.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, Başkan Yardımcılarından Barış KILINÇ, Gökhan AŞIKOĞLU, Muhasip Üye Aykut PEKTEKİN, OYDER Yönetim Kurulu adına Rekabet Kurumu Başkanı Sn. Birol KÜLE ve Başkan Yardımcısı Sn. Doç. Dr. Hakan BİLİR'i makamında ziyarette bulundular.

Sektörel iş birlikleri ve regülasyonlarla daha güçlü bir piyasa yapısının oluşturulması amacıyla gerçekleştirdiğimiz kamu ziyaretlerimiz kapsamında, Rekabet Kurumu Başkanı Sayın Birol KÜLE ve Başkan Yardımcısı Sn. Doç. Dr. Hakan BİLİR ile makamında Ankara'da bir araya geldik.

Gündemimizde Neler Vardı?

Kurum ve sektör temsilcileri arasında tanışma ve karşılıklı beklentilerin paylaşılması,

Rekabetin Sınırları Üzerine Bilgilendirme

Toplantı sırasında, sektörde rekabet hukukuna dair bilgi eksikliklerinin olduğu taraflarca dile getirildi. Bu kapsamda, Rekabet Kurumu ile iş birliği içinde, üyelerimize yönelik eğitimler ve bilgilendirme oturumları düzenlenmesi kararlaştırıldı. Bu eğitimlerle, bayiler ve distribütörler arasındaki ticari ilişkilerde hem adil rekabetin korunması hem de yasal çerçevenin doğru anlaşılması hedefleniyor.



Sayın Birol KÜLE, kurum olarak sektörlerin ihtiyaç duyduğu bilgilendirme süreçlerine her zaman açık olduklarını belirterek, bu tür iş birliklerinin piyasa düzeni açısından da büyük önem taşıdığını ifade etti.

Geleceğe Yönelik Adımlar

Ziyaretin ardından, önümüzdeki dönemde Rekabet Kurumu uzmanlarının katılımıyla gerçekleştirilecek bilgilendirme oturumlarının takvimi oluşturulacak. Sektörümüzün tüm paydaşlarının katılımına açık olacak bu etkinliklerle, rekabet hukukuna dair farkındalık artırılacak ve uygulamada karşılaşılan sorunların daha sağlıklı bir zeminde değerlendirilmesi sağlanacak.

OYDER 52. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI TOBB İSTANBUL MERKEZİ'NDE, 15 MAYIS 2025 TARİHİNDE GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Ömer KOYUNCU' nun açılış konuşmasının ardından, Akbank Ekonomik Araştırmalar Piyasa Stratejileri Müdürü Sn. Çağlar YÜNCÜLER ekonomik öngörülerini paylaştı.



OYDER Yönetim Kurulu Başkanımız Ömer KOYUNCU yaptığı konuşmada, mevcut pazar durumu ve yıllık pazar hakkındaki öngörülerinden bahsetti. Başkan ilk 4 aylık rakamların son 10 yıllık pazar ortalamasının üzerinde çıktığını, 2024 yılına benzer bir çizgi ile yüksek bir pazar sonucuna gittiğini belirtti. Ancak bu rakamların Yetkili Satıcıların mevcut yaşadıkları zorluklar ile paralel olmadığını da vurguladı. Artan stok seviyeleri ve buna bağlı finansman giderlerindeki artışların, bayilerin karlılık açısından çok zor bir yıl geçirmelerine neden olduğunu vurguladı.

OYDER Yönetim Kurulu olarak gerçekleştirilen kamu ziyaretlerinden de bahseden Sn. KOYUNCU kamu ile yakın iş birliğine, sektördeki diğer paydaşlar ile beraber hareket edileceğinin bir kez daha altını çizdi.

Akbank Ekonomik Araştırmalar Piyasa Stratejileri Müdürü Sn. Çağlar YÜNCÜLER, Mayıs 2025 itibarıyla dünyadaki macro-ekonomik görünüm ile ilgili bilgiler verdi. YÜNCÜLER'E göre ABD'nin tarife artış kararı sonrasında ülkelerin enflasyon öngörülerini yukarı olarak güncellediklerini ve olası bir global ticaret savaşının, global büyümede beklenen toparlanmayı geciktireceğinin altını çizmiştir.

Ayrıca, gelişmiş ülkelerdeki merkez bankalarının faiz indirimlerinin altında yatan nedenin, ülkelerindeki büyüme endişeleri olduğunu belirtmiştir. Özellikle ABD'nin son dönemde uygulayacağını söylediği ticaret politikalarının, küresel ölçekte belirsizlikler yarattığını vurgulamıştır.



OYDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÖMER KOYUNCU, 28 MAYIS 2025 TARİHİNDE DÜZENLENEN "OTOMOTİVDE YENİ TRENDELER" PANELİNDE SEKTÖR GÜNDEMİNİ DEĞERLENDİRDİ.



Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, 2plan tarafından İzmir İstinyePark'ta düzenlenen "Otomotivde Yeni Trendler" paneline konuşmacı olarak katıldı.

Sn. Ali PANDIR ve Sn. Alphan MANAS'ın da katıldığı panelde, otomotiv dünyasında yaşanan dönüşüm, dijitalleşmenin etkileri, sürdürülebilirlik çalışmaları ve ikinci el pazarındaki yeni dinamikler masaya yatırıldı. Panelde yaptığı konuşmada Ömer KOYUNCU, otomotiv sektörünün değişen müşteri beklentilerine hızla adapte olması gerektiğini vurgularken, Yetkili Satıcıların bu dönüşümde

kritik bir rol üstlendiğine dikkat çekti. Etkinlikte ayrıca, geleceğin otomotiv perakendeciliğine dair öngörüler paylaşılırken, sektörün karşı karşıya olduğu fırsat ve riskler değerlendirildi. OYDER olarak sektörel iş birliklerine ve bilgi paylaşımına büyük önem verdiklerini belirten KOYUNCU, bu kapsamda düzenlenen panelin oldukça verimli geçtiğini ifade etti.

OYDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÖMER KOYUNCU, 29 MAYIS 2025 TARİHİNDE GERÇEKLEŞEN "DEĞİŞEN DÜNYA DÜZENİNDE FIRSATLAR" PANELİNE KONUŞMACI OLARAK KATILDI.



Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, Turkuvaaz Medya Grubu bünyesinde yayın yapan A Para kanalının düzenlediği "Değişen Dünya Düzeninde Fırsatlar" başlıklı panele konuşmacı olarak katıldı. Pande, küresel ekonomik dengelerde yaşanan değişimlerin otomotiv sektörü üzerindeki etkileri, dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve yeni yatırım fırsatları gibi önemli başlıklar ele alındı. Ömer KOYUNCU, yetkili satıcıların sektördeki dönüşüm sürecinde oynadığı kritik role değinirken, sektörün karşılaştığı zorluklar ve bu zorlukların nasıl fırsata dönüştürülebileceği konusunda görüşlerini paylaştı. Kredi faizlerinin yüksekliğinin satışların önündeki en büyük engel olduğunu dile getiren KOYUNCU,

"Türkiye'de otomotiv sahipliği oranının Avrupa'nın çok gerisinde. Ülkemizde 1.000 kişiye düşen otomobil sahipliği 190 adettir. Bu nedenle hala gidecek çok yolumuz var. Özellikle alt gelir grubunun araba almasını sağlayacak çözümler sunmamız gerekiyor. Bizim amacımız rekor kırmak değil her ihtiyacı olan vatandaşımızın araba almasını sağlamak. Bu nedenle rekorlar bize yetmiyor" dedi.

Ticaret Bakanı Dr. Ömer BOLAT ve DEİK Başkanı Nail OPAK'ın da katıldığı etkinlikte, iş dünyasının önde gelen temsilcileri, akademisyenler ve medya mensupları bir araya gelirken; panel, sektör paydaşları açısından önemli bir bilgi paylaşım platformu oldu.

YÖNETİM KURULU BAŞKANIMIZ ÖMER KOYUNCU, 26 HAZİRAN VE 24 TEMMUZ 2025 TARİHİNDE BLOOMBERG HT KANALINDAKİ "MOBİLİTE GÜNDEMİ" PROGRAMINA BURAK KARAGÖZ'ÜN CANLI YAYIN KONUĞU OLARAK KATILIM SAĞLADI.



2025 yılı, otomotiv sektörü açısından hem küresel hem de yerel ölçekte önemli dönüşümlerin yaşandığı bir dönem olarak öne çıktı. Değişen tüketici beklentileri, finansman koşulları ve regülasyonlar, araç satışlarını doğrudan etkileyen başlıca unsurlar arasında yer aldı. Özellikle sıfır ve ikinci el pazarındaki fiyat dengeleri, talep yönlü hareketliliği yeniden şekillendirdi.

Programda, 2025 yılı araç satışlarına ilişkin güncel veriler ışığında pazarın genel görünümü ele alındı; iç pazardaki büyüme potansiyeli, segment bazlı değişimler ve markaların satış stratejileri değerlendirildi. Elektrikli ve hibrit araçların pazardaki payının artması, sektörün dönüşüm sürecini hızlandıran önemli başlıklardan biri olarak öne çıktı.



Aynı zamanda, ekonomik göstergeler ve tüketici davranışlarındaki değişimin otomotiv perakendeciliğine olan etkileri kapsamlı biçimde masaya yatırıldı. Yapılan değerlendirmeler, 2025 ve sonrasına yönelik daha sağlıklı bir pazar öngörüsü sunmayı amaçladı.

OYDER YÖNETİM KURULU 24 TEMMUZ 2025'TE STELLANTIS GRUBU YÖNETİCİLERİNİ ZİYARETTE BULUNDULAR.

OYDER Yönetim Kurulu, Stellantis Grubu Yöneticileri Sn. Cengiz EROLDU ve İbrahim ANAÇ ile bir araya geldi. Samimi bir atmosferde gerçekleşen görüşmede otomotiv sektörünün güncel gelişmeleri kapsamlı bir şekilde ele alındı.



Toplantıya, OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, Başkan Vekili Zeynep FİDAN SOYSAL, Başkan Yardımcılarından Barış KILINÇ ve Murat YEĞİN, Muhasip Üye Aykut PEKTEKİN ile Yönetim Kurulu Üyelerinden M. Cüneyt BAŞ, E. Riccardo ALIBERTI, Y. Ozan ŞENGÜL ve Yunus Emre SEMERCİ katıldı.

- ÖTV artışları ve olası sonuçları değerlendirildi; bu artışların amacının yerli üretime destek ve Elektrikli Araç satışlarının dengelenmesi olarak değerlendirildi.
- Ayrıca hafif ticari araçlardaki ÖTV oranlarının aynı kalmasının da, yerli üretime desteğin diğer bir göstergesi olduğu vurgulandı.
- Genel olarak, Yetkili Satıcılardaki stok seviyelerinin yüksekliği ve bu durumun sürdürülebilir olmadığı dile getirildi.
- Cengiz Bey de OYDER'in ve Yetkili Satıcıların çok fazla satış konularına odaklandıklarını, satış sonrası konularının da daha fazla önemsenmesi gerektiğini ifade etti. OYDER tarafından, önümüzdeki dönem satış sonrası için de çalışmaların yapılmasının çok faydalı olacağı vurgulandı.
- İbrahim Bey de markaların bayileri ile yaptıkları bölge toplantılarının, her türlü konuyu konuşmak için uygun ortamlar yarattığını söyledi.
- OYDER; OSD, ODMD gibi sektör derneklerinin daha yakın çalışmalarının önemi belirtildi ve bu konuda, mevcut durumdaki gibi genel sekreterlerin kendi aralarında iletişimde olmalarının faydalı olacağı vurgulandı.

OYDER YÖNETİM KURULU OLARAK GİB BAŞKANI BEKİR BAYRAKDAR İLE 1 AĞUSTOS 2025'TE GÖRÜŞME SAĞLANDI.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, Başkan Yardımcılarından Gökhan AŞIKOĞLU, Yönetim Kurulu Üyesi Gizem Gamze ERDEM, Gelir İdaresi Başkanı Sn. Bekir BAYRAKDAR ile makamında bir araya geldi.



Toplantıda, uzun süredir sektörün gündeminde olan [aksesuar uygulamaları](#) ana gündem maddesi oldu. Görüşmede bu konuda olumlu geri dönüşler alınırken, Başkan BAYRAKDAR' da konunun çözülmesi gerektiğini vurguladı.

Bekir BAYRAKDAR, aksesuar meselesini Gelir İdaresi olarak çözmek istediklerini, bu kapsamda OYDER ve sektör temsilcilerinden somut öneriler beklediklerini ifade etti. OYDER ise diğer sektör dernekleriyle iş birliği içinde "ortak akıl" yaklaşımıyla hazırlayacağı önerileri en kısa sürede GİB'e sunacağını belirtti.

Bu görüşme, aksesuar uygulamaları konusunda sektör adına önemli bir adım olarak değerlendirildi.

OYDER YÖNETİM KURULU, "ÖTV DEĞİŞİKLİĞİ SONRASI EK ÖDEME TALEPLERİ" BAŞLIKLI SİRKÜLERLE İLGİLİ GELİŞMELERİ GÖRÜŞMEK ÜZERE 12 AĞUSTOS 2025'TE İÇ TİCARET GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NÜ ZİYARETTE BULUNDU.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, Başkan Yardımcılarından Barış KILINÇ ve Gökhan AŞIKOĞLU, Yönetim Kurulu Üyesi Aysel BAŞER'in yer aldığı görüşmede, İç Ticaret Genel Müdürü Adem BAŞAR, Genel Müdür Yardımcısı Soner KAYA ve Otomotiv Daire Başkanı Özgür KARACAĞLU'da görüşmede hazır bulundu.



- Söz konusu sirkülerin, satış şebekesi bulunmayan ve müşterilerden ödenen ödeme alan belirli bir marka için çıkarıldığı bilgisi paylaşıldı.
- OYDER, otomobil satış sürecinin tüm aşamalarını yeniden hatırlatarak; vergi yatırıldıktan sonra aracın distribütörden Yetkili Satıcıya ulaştığını vurguladı.
- OYDER olarak, %10 ÖTV diliminde yer alan elektrikli araçlarda, müşterinin yalnızca ÖTV ve KDV ödemesiyle aracın tamamı üzerinde hak iddia etmesinin doğru olmadığı, bu uygulamanın düzeltilmesi gerektiği örneklerle aktarıldı.
- İç Ticaret Genel Müdürlüğü, Yetkili Satıcılarla ilgili şikayetleri **münferit bazda** değerlendireceklerini ifade etti.
- Vergiler yatırıldıktan sonra aracın **anahtar teslim fiyatının değiştirilemeyeceği** konusunun mevzuat çerçevesinde tekrar gözden geçirileceği ve bu süreçte OYDER ile koordineli hareket edileceği dile getirildi.
- Son olarak OYDER, vergi artışlarında **2-3 günlük makul bir geçiş süresinin** sektörün karşılaştığı sorunların çözümüne katkı sağlayacağını vurguladı.



MARMAS HEYETİNDEN OYDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI'NA ZİYARET

Marmara Motorlu Araç Satıcıları Derneği (MARMAS) Başkanı Hüseyin ERDEM, Genel Sekreter Tuğrul NAZLI, Yönetim Kurulu Üyesi Aykut BAKŞI ve Yönetim Kurulu Üyesi Eren TURAN'dan oluşan MARMAS heyeti, 14 Ağustos 2025 tarihinde OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU'yu ziyarette bulundular.



Dernekler arası tanışma ve önümüzdeki dönemde olası iş birliği fırsatlarının değerlendirilmesi amacıyla gerçekleştirilen görüşme, son derece samimi ve yapıcı bir atmosferde geçti.

Görüşmede, her iki derneğin sektörel deneyimleri, mevcut çalışmalar ve ortak hedefler üzerine kapsamlı bir değerlendirme yapıldı.

Taraflar, otomotiv sektöründe sürdürülebilir büyüme, temsil gücünün artırılması ve paydaş iş birliklerinin geliştirilmesi konularında fikir alışverişinde bulunarak geleceğe yönelik iş birliği alanlarını ele aldılar.

Karşılıklı anlayış ve dayanışma ruhu içerisinde geçen toplantı, ilerleyen dönemde ortak projelere ve güçlü bir iş birliği zeminine kapı araladı.

OYDER olarak sektörümüzdeki her paydaşımız ile görüşmeler yapmaya, karşılıklı fikir alış-verişinde bulunmaya devam edeceğiz. Bu gibi görüşmelerin derneğimizin çalışmalarını tanıtmaya da yardımcı olduğunu düşünmekteyiz.

OYDER'DEN AKSESUAR DAVALARINA İLİŞKİN KRİTİK WEBİNAR

OYDER tarafından 30 Temmuz 2025 tarihinde düzenlenen "Aksesuar Davaları" webinarında, yetkili satıcıların son dönemde yoğun şekilde karşılaştığı aksesuar denetimleri, ÖTV uygulamaları, emsal fiyat tartışmaları ve güncel yargı kararları ele alındı.



Webinar, OYDER Hukuk Danışmanı Arb. Av. Ali Gökhan TURAN ile SMMM & Sorumlu Ortak Denetçi Barış ÇELİK'in katkılarıyla gerçekleştirildi.

Danıştay 7. Dairesi'nden Emsal Niteliğinde Kararlar

Oturumda, özellikle Danıştay 7. Dairesi'nin ÖTV ve aksesuar satışlarına ilişkin son kararları değerlendirildi. Kararlarda;

- Araç tescilinden sonra, müşteri talebiyle ve ayrı fatura ile satılan aksesuarların ÖTV matrahına dahil edilemeyeceği,
- Aksesuar satışında muvazaa iddiasının ispat yükünün idareye ait olduğu,
- Emsal fiyat uygulamasının otomotiv sektöründe otomatik ve soyut şekilde yapılamayacağı vurgulandı.

Denetim Bir Süreçtir: İlk Tutanak Hayati Önem Taşıyor

Konuşmacılar, denetimlerin yalnızca rapor aşamasından ibaret olmadığını; ilk evrak talebinden ifade tutanağına kadar tüm sürecin kritik olduğunu belirtti. Özellikle ifade tutanaklarında savunmanın dayanaklarının açıkça yazılmasının, ileride açılacak davalar açısından belirleyici olduğu ifade edildi.

Mali müşavir ve hukukçuların sürece en başından itibaren aktif katılımı önerildi.

Uzlaşma ve Yeni Düzenlemelere Dikkat

Webinarıda ayrıca, 2 Ağustos 2024 sonrası düzenlemelerle vergi asıllarının uzlaşma kapsamı dışına çıkarıldığı, bu nedenle bayilerin 32 gün içinde dava açma zorunluluğu bulunduğu hatırlatıldı. Vergi cezalarında ise uzlaşmada %80'e varan indirim imkânının sürdüğü belirtildi.

OYDER'den Kurumsal Takip

OYDER Yönetimi adına yapılan değerlendirmede, aksesuar ve ÖTV konularının Gelir İdaresi Başkanlığı nezdinde düzenli olarak gündeme getirildiği, sektörün karşılaştığı uygulama sorunlarının çözümü için temaların sürdüğü ifade edildi.

Webinar, bayiler için somut yol haritası, güncel yargı içtihatları ve denetimlerde dikkat edilmesi gereken kritik başlıkların paylaşılması açısından önemli bir rehber niteliği taşıdı.

OYDER'DEN AYDIN VALİSİ SAYIN YAKUP CANPOLAT'A ZİYARET



Soldan sağa sırasıyla,
OYDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Akif KOÇAK
Aydın Valisi Yakup CANBOLAT
OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU
OYDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gökhan AŞIKOĞLU

OYDER (Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği) Yönetimi, 53. Bölge Diyalog Toplantısı kapsamında buldukları Aydın'da, ilin Valisi Sayın Yakup CANPOLAT'ı makamında ziyaret etti. Ziyarete, OYDER Yönetim Kurulu adına Başkan Ömer KOYUNCU, Başkan Yardımcılarından Mehmet Akif KOÇAK ve Gökhan AŞIKOĞLU katıldı.

Gerçekleşen görüşmede, otomotiv perakendeciliği sektörünün güncel durumu, bölgesel gelişmeler ve sektörün geleceğine yönelik değerlendirmeler ele alındı. OYDER heyeti, Yetkili Satıcıların sektörel beklentileri, yaşanan dönüşüm süreci ve sürdürülebilir büyüme için atılabilecek adımlar hakkında bilgi paylaşımında bulundu.

Sayın Vali CANPOLAT, Aydın'ın ekonomik yapısı içinde otomotiv sektörünün önemine değinirken, sektörün istihdam ve hizmet kalitesi açısından yarattığı katma değeri vurguladı. Ziyaret, karşılıklı fikir alışverişi ve yapıcı bir diyalog ortamında gerçekleşti.



OYDER 53. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI AYDIN TİCARET ODASI'NDA, 2 EKİM 2025 TARİHİNDE GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Ömer KOYUNCU' nun açılış konuşmasının ardından, Tofaş Markalar Direktörü Sn. İbrahim ANAÇ ve Ekonomist, DNG Danışmanlık Kurucusu Sn. Fatih KERESTECİ konuşmacı olarak katılım sağladı.



OYDER Başkanı Ömer Koyuncu: "Rekor Satışlara Rağmen Gerçek Tablo Zorlayıcı"

OYDER Başkanı Ömer Koyuncu, sektör toplantısında yaptığı konuşmada otomotiv pazarının rekor satışlar açıklamasına rağmen, yetkili satıcıların sahadaki gerçek durumunun çok daha zorlayıcı olduğunu vurguladı. Eylül ayında açıklanan 110 bin adedin üzerindeki satış rakamlarının "kâğıt üzerinde bir başarı" olduğuna dikkat çeken Koyuncu, artmayan gelirler, yüksek faizler, ağırlaşan stok maliyetleri ve yükselen giderler nedeniyle işletmelerin ciddi bir mücadele içerisinde olduğunu ifade etti.

"Vergi Denetimleri ve Orantsız Cezalar Sektörün Ortak Sorunu"

Koyuncu, sektörde uzun süredir tartışılan vergi denetimleri ve aksesuar kaynaklı cezalara da değindi. Çoğu davanın yıllar sonra yetkili satıcı lehine sonuçlandığını belirterek, bu süreçlerin hem işletmeleri hem de yargı organlarını yordüğünü söyledi. Aksesuar denetimleriyle ilgili düzenlenen webinarın rekor katılımıyla gerçekleşmesinin, konunun sektördeki önemini gösterdiğini aktardı.

"Aksesuar Sorunu Çözüm Yolunda"

Göreve geldikleri günden bu yana Ankara'da kamu kurumlarıyla 9 kez bir araya geldiklerini belirten Koyuncu, özellikle ÖTV matrahı, ÖTV artışı sonrası ceza süreçleri ve aksesuar cezaları konularında somut ilerlemeler kaydedildiğini açıkladı. Gelir İdaresi Başkanlığı ile yapılan son görüşmede resmî çözüm önerilerinin talep edildiğini, sektör paydaşlarıyla birlikte hazırlanan dosyanın önümüzdeki hafta sunulacağını belirterek, "Yıllardır kangren haline gelen bu konuda çözüm çok yakın" dedi.

"Saha Ziyaretleri Yeniden Başladı"

Koyuncu, bölge toplantılarının yanı sıra Yetkili Satıcı ziyaretlerine yeniden ağırlık verdiklerini ifade etti. Saha ile birebir temasın değerine vurgu yaparak, bu ziyaretleri düzenli hale getirerek iletişim ve diyalog kültürünü güçlendirmeyi hedeflediklerini söyledi.

"Birlikte Daha Güçlüyüz"

Konuşmasının sonunda toplantıya katkı sunan tüm isimlere teşekkür eden Koyuncu, sektör birliğinin önemine vurgu yaparak konuşmasını sonlandırdı.

TOFAŞ MARKALAR DİREKTÖRÜ SN. İBRAHİM ANAÇ 2 EKİM 2025 OYDER 53. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI'NDA ÖNEMLİ MESAJLAR VERDİ

Türkiye otomotiv sektörünün, küresel dönüşümün ve iç dinamiklerin yarattığı çok boyutlu bir değişim sürecinden geçtiğini belirten Sn. ANAÇ, Yetkili Satıcıların artan maliyetler, yüksek faiz oranları altında faaliyet gösterirken; ürün gamı, fiyatlandırma ve stok yönetimi stratejilerini her an yeniden gözden geçirmek zorunda olduklarını söyledi.



Vergi Dilimleri, Fiyat Segmentlerini Belirliyor

Türkiye'de otomotiv pazarının en belirleyici unsurlarından biri artık yalnızca döviz kuru veya üretim maliyetleri değil; aynı zamanda ÖTV ve KDV oranları. Bu vergiler sadece araç fiyatlarını değil, doğrudan müşteri tercihlerini ve segment büyüklüklerini de şekillendiriyor. Sektör temsilcileri, "Bugün birçok müşteri, model veya marka seçiminden önce aracın hangi vergi dilimine girdiğine bakarak karar veriyor" dedi.

Talep Güçlü, Pazar Beklentilerin Üzerinde

Kredi faizlerinin yüksekliği, finansmana erişimdeki zorluklar ve fiyat artışlarına rağmen otomotive olan talep Türkiye'de hâlâ güçlü seyrediyor. Bu tabloyu değerlendiren Sn. ANAÇ, araç ihtiyacının ertelenemez oluşu, genç ve dinamik nüfusun mobilite talebi, araçların yatırım aracı olarak görülmesi ve 2018'den bu yana biriken ertelenmiş talep gibi faktörler, pazarın öngörülenden daha fazla olmasına neden oluyor.

Elektrifikasyon ve Dijitalleşme: Artık Geri Dönüş Yok

Dünya otomotiv endüstrisi son 100 yılın en büyük dönüşümünü yaşıyor. Elektrifikasyon artık bir tercih değil, bir zorunluluk. Otomotiv tarihinde ilk kez üretici ya da tüketicinin isteği ile değil, yasa koyucuların talebi ile olmaktadır. "Artık dönüşmez noktadayız. Bu dönüşüm, üreticilerin kendi isteğiyle değil, regülasyonların zorlamasıyla başladı. Ancak bu durum, batılı üreticileri batarya ve hammadde bağımlılığı açısından kırılgan hale getirdi" diye devam etti. Sn. ANAÇ, araçların artık sadece mekanik değil, aynı zamanda yazılım platformu haline geldiğine vurgu yaptı. Buna karşın, "Bayilik sisteminin evrilsen de Türkiye gibi ülkelerde tamamen ortadan kalkmayacağını altını çizdi.

"Nakit Kraldır" - Bayiler İçin Finansal Dayanıklılık Uyarısı

Sektörde son dönemde pazarın canlı kalması ve kârlılığın artmasıyla birlikte bayilerde önemli bir sermaye birikimi oluştuğunu belirten Sn. ANAÇ, sözlerine; bu dönem aynı zamanda kontrollü büyüme, likit kalma ve stratejik yönetim açısından da bir sınav niteliğinde. "Cash is king — nakit kraldır" diyerek devam etti. Başka bir anlatımla, bayilerin nakit pozisyonlarını koruması, doğru yatırım kararları alması ve plansız büyümeden kaçınması gerektiğini vurguladı.

Kurumsallaşma ve Stratejik Yönetim: Bayiliklerin Yeni Eşiği

Sn. ANAÇ'ın konuşmasında dikkat çeken bir diğer başlık ise kurumsallaşma oldu. "Belli ölçeği aşmış bayilerin günlük operasyonlardan çekilerek yönetsel kapasiteye, finansal denetime ve insan kaynakları yapılanmasına yatırım yapması gerekiyor" dedi.

Temkinli İyimserlik ve Gelecek Nesillere Tavsiye

Konuşmasına Sn. ANAÇ, "Türkiye'de iş yaparken her zaman temkinli iyimser olmak gerekir" mesajıyla son verdi.

OYDER 53. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI'NDA KÜRESEL EKONOMİYİ DEĞERLENDİRDİ

Ekonomist Sn. Fatih KERESTECİ, Aydın'da gerçekleşen OYDER 53. Bölge Diyalog toplantısında yaptığı sunumda, özellikle global dünyadaki değişimlerin altını çizmiştir.



Sn. KERESTECİ'nin detaylı ekonomik değerlendirmesinden çıkan bazı notlar şu şekildedir:

'2000 yılında gelişmiş ekonomilerden oluşan G7 ülkelerinin (ABD, Japonya, Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, Kanada ve İtalya) dünya ekonomisinden aldığı pay %43,3 düzeyindeyken, küresel ekonomik dengelerde yaşanan büyük dönüşüm sonucunda bu oran 2025 yılı itibarıyla %29,6'ya kadar gerilemiştir. Bu gerileme, gelişmiş ekonomilerde büyüme hızlarının yavaşlaması, üretimin küresel ölçekte farklı coğrafyalara yayılması ve yeni ekonomik merkezlerin yükselmesiyle yakından ilişkilidir. Buna karşılık, aralarında Çin, Rusya, Brezilya, Hindistan ve Güney Afrika gibi yükselen ekonomilerin yer aldığı BRICS ülkelerinin küresel ekonomiden aldığı pay, aynı dönemde %21,4'ten %35,4'e yükselmiştir. Bu dikkat çekici artış, dünya ekonomisinin ağırlık merkezinin

gelişmiş Batı ülkelerinden Asya ve Güney yarımküreye doğru kaydığının da somut bir göstergesidir. Söz konusu yükselişte Çin'in üretim ve ihracattaki olağanüstü performansı, Hindistan'ın hizmet sektöründe ve dijital ekonomide sağladığı hızlı büyüme ile Rusya ve Brezilya gibi enerji ve doğal kaynak zengin ülkelerin küresel pazarlardaki etkisinin artması belirleyici olmuştur. Özellikle Çin ve Hindistan, hem demografik avantajları hem de sanayi ve teknoloji yatırımlarına verdikleri öncelikle, dünya ekonomisindeki güç dengesini yeniden şekillendiren başlıca aktörler haline gelmiştir.



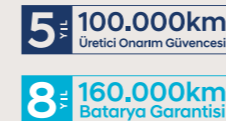
Bugün gelinen noktada, gelişmekte olan ekonomilerin üretim, yatırım ve ticaret hacmindeki artış; yalnızca küresel ekonomik payın yeniden dağılımını değil, aynı zamanda ekonomik ve siyasi güç dengelerinin de dönüşümünü beraberinde getirmektedir.'

Dünyayı değiştirmeye bugünden başla.

Hyundai elektrikli ailesi.



Hep daha iyisini arayanların, değişimin parçası olmak isteyenlerin yanında bir yol arkadaşı var. Tamamen elektrikli Hyundai ailesiyle geleceğe birlikte yol alıyoruz.



Hyundai modelleri 2 yıl ya da 60.000 km yasal garanti kapsamındadır. Ayrıca yasal garantinin dolmasından sonra, araçların ilk tüketiciye teslim tarihinden itibaren 5 yıl ya da 100.000 km'ye kadar üretim kaynaklı arızaların onarımları Hyundai Üretici Onarım Güvencesi kapsamındadır. Yüksek voltaj bataryası ise 8 yıl ya da 160.000 km'ye kadar garanti kapsamındadır. Detaylı bilgi garanti kitapçığında ve hyundai.com.tr'de bulunmaktadır. KONA Elektrik modelinin WLTP ölçüm standartlarına göre birleşik menzili 377 km, birleşik enerji tüketimi ise 14,6 kWh/100 km'dir. IONIQ 5 modelinin WLTP ölçüm standartlarına göre birleşik menzili 440 km, şehir içi menzili 613 km, birleşik enerji tüketimi 15,6 kWh/100 km'dir. IONIQ 5 N modelinin WLTP ölçüm standartlarına göre birleşik menzili 448 km, şehir içi menzili 589 km, birleşik enerji tüketimi 21,2 kWh/100 km'dir. IONIQ 6 modelinin WLTP ölçüm standartlarına göre birleşik menzili 429-519 km arasında, birleşik enerji tüketimi 13,9-16,9 kWh/100 km arasındadır. Ancak gerçek sürüş menzili hava sıcaklığı, yol ve trafik durumu, sürüş tarzı, klima veya ısıtıcı kullanımı gibi faktörlere bağlı olarak değişiklik gösterebilir. Görseldeki ürünler Türkiye ürün gamı ile farklılık gösterebilir.

OYDER BÖLGE DİYALOG ZİYARETLERİ | AYDIN

OYDER, sektörün nabzını yerinde tutmak ve üyeleriyle olan iletişimini güçlendirmek amacıyla Aydın'daki Yetkili Satıcıları ziyarette bulundu. Gerçekleştirilen ziyaretlerde, bölgedeki bayilerin güncel durumu, sektörel gelişmeler ve iş süreçlerine dair geri bildirimler ele alındı. Samimi bir atmosferde gerçekleşen buluşmalarda, OYDER Yönetimi Yetkili Satıcılardan gelen görüş ve önerileri dinleyerek, geleceğe yönelik iş birliği fırsatları üzerine verimli değerlendirmelerde bulundu.

YILDIRIM OTOMOTİV HONDA-AYDIN



Yıldırım Otomotiv'den Azmi YILDIRIM ve Cem YILDIRIM ziyareti.

PARMAKSIZLAR OTOMOTİV TOYOTA-AYDIN



Parmaksızlar Otomotiv'den Mustafa Ali PARMAKSIZ, Simay PARMAKSIZ ve Simge YAZ'a ziyarette bulunuldu.

LENA OTOMOTİV VOLKSWAGEN-AYDIN



Lena Otomotiv'den Tekin AK'a ziyarette bulunuldu.

KAHYAOĞULLARI OTOMOTİV RENAULT-DACIA-AYDIN



Kahyaoğulları Otomotiv'den Cihan KAHYAOĞULLARI ve Aymila KAHYAOĞULLARI'na ziyarette bulunuldu.

ZAFER OTOMOTİV FORD-AYDIN



Zafer Otomotiv'den Şener PEHLİVAN ve Gökhan PEHLİVAN'a ziyarette bulunuldu.

SURTAŞ OTOMOTİV CITROEN, PEUGEOT, OPEL, HYUNDAI-AYDIN



Surtaş Otomotiv'den Emel GÖRGÜLÜ, Erdiñç GÖRGÜLÜ ve Özkan BAŞAR'a ziyarette bulunuldu.

KOYUNCU OTOMOTİV KIA-AYDIN



Koyuncu Otomotiv'den Adnan KOYUNCU ve Hüseyin KOYUNCU'ya ziyarette bulunuldu.

OYDER YÖNETİM KURULU OLARAK 10 EKİM 2025'TE İSTANBUL DEFTARLIĞI'NDA, GİB BAŞKANI SN. BEKİR BAYRAKDAR'IN YANI SIRA İSTANBUL DEFTERDARI SN. RIZA BİLGİÇ İLE GÖRÜŞME GERÇEKLEŞTİRİLDİ.



OYDER Yönetim Kurulu olarak, Ömer KOYUNCU Başkan ile birlikte Başkan Vekilleri Zeynep Fidan SOYSAL ve Kemal TEPRET, Başkan Yardımcıları Barış KILINÇ ve Gökhan AŞIKOĞLU katılmışlardır.

Samimi bir ortamda geçen görüşmede aksesuar konusunda, OYDER Yönetim Kurulu olarak hazırlanan önerimizi sunduk. Sn. Bekir BAYRAKDAR öneriyi değerlendireceklerini, bunun yanı sıra bizlerin de Hazine ve Maliye Bakanlığını ziyaret etmemizin süreci hızlandırabileceğini belirtti.



13 EKİM 2025 TARİHİNDE OYDER HEYETİ, KOÇ HOLDİNG OTOMOTİV BAŞKANI SN. HAYDAR YENİGÜN'E ZİYARETTE BULUNDU.

Görüşmede, Koç Otomotiv Grup Koordinatörü Sn. Aysin ONARCAN da hazır bulundu.



OYDER'i temsilen; Başkan Ömer KOYUNCU'nun yanı sıra Başkan Vekilleri Zeynep Fidan SOYSAL ve Kemal TEPRET, Başkan Yardımcıları Barış KILINÇ, Murat YEĞİN, Gökhan AŞIKOĞLU ve Uğur YALÇINKAYA ile Yönetim Kurulu Üyeleri Aysel BAŞER, Cüneyt BAŞ ve Yunus Emre SEMERCI toplantıda yer aldı.

Samimi ve verimli bir atmosferde gerçekleşen görüşmede, OYDER'in güncel faaliyetleri ve GİB ile yürütülen aksesuar öneri sürecindeki gelişmeler ele alındı. Bunun yanı sıra, enflasyon muhasebesinin sektöre etkileri, uygulamadaki avantaj ve dezavantajları ile Stellantis'in geleceğe yönelik bayi yapılanmasına ilişkin değerlendirmeler de gündemin önemli başlıkları arasında yer aldı.

OYDER HEYETİ'NDEN TÜRKİYE SİGORTA'YA 30 ARALIK 2025 TARİHİNDE ZİYARET

OYDER Heyeti, Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, Başkan Vekili Kemal TEPRET ve Başkan Yardımcılarından Gökhan AŞIKOĞLU'nun katılımıyla, Türkiye Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Sayın Taha ÇAKMAK'ı ziyaret etti.



Gerçekleştirilen ziyarette, otomotiv sektörü ile sigorta sektörü arasındaki iş birliği alanları, güncel gelişmeler ve sektörün geleceğine yönelik değerlendirmeler ele alındı. Karşılıklı görüş alışverişinin yapıldığı buluşmanın, sektörler arası diyalogun güçlenmesine katkı sağlaması hedefleniyor.

Nazik ev sahiplikleri ve değerli paylaşımları için Sayın Taha ÇAKMAK'a teşekkür ederiz

GENÇ OYDER TARAFINDAN 14 KASIM 2025 TARİHİNDE DÜZENLENEN DRIVETALKS ETKİNLİĞİ, OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİNE IŞIK TUTAN KAPSAMLI BİR BULUŞMA OLARAK GERÇEKLEŞTİ.

Etkinliğe OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Ömer KOYUNCU, Genç OYDER Başkanı Sn. Mehmet ÜNAL ve Genç OYDER üyeleri katılım sağladı.



Program kapsamında; moderatör ve konuşmacı olarak yer alan Sn. Sinan ÖZKÖK, "Mobilitenin Bugünü ve Yarını" başlıklı oturumda sektörün dönüşüm dinamiklerini değerlendirdi. Ardından Sn. Barış KARAKULLUKÇU, "Yapay Zekâ & Gelecek Uygulamaları" oturumunda teknolojinin sektöre etkilerini ve gelecekteki kullanım alanlarını aktardı. Her iki oturum da katılımcıların yoğun ilgisiyle karşılandı ve etkinliğe önemli bir vizyon kattı.

Etkinliğe ev sahipliği yapan TOBB'a ve katkılarıyla bizleri destekleyen sponsorlarımız Bakırcı Group, Sigortaladım.com, Mekanova ve Tur Assist'e teşekkür ederiz.

Ayrıca, etkinliğe değer katan tüm katılımcılara ve organizasyonun başarıyla gerçekleştirilmesinde emeği geçen Genç OYDER ekibine gönülden teşekkürlerimizi sunarız.



19 KASIM 2025'TE TOBB TÜRKİYE OTOMOTİV TİCARET MECLİSİ, TOBB BAŞKAN YARDIMCISI SN. ŞEKİB AVDAGIÇ'IN KATILIMI İLE TOPLANDI.

Gündemdeki konuların konuşulduğu toplantıya OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Ömer KOYUNCU, Meclis Başkan Yardımcısı olarak katılım sağladı.



19 Kasım 2025 tarihinde gerçekleştirilen TOBB Türkiye Otomotiv Ticaret Meclisi Toplantısı, sektörün güncel gelişmelerini ve öncelikli gündem başlıklarını değerlendirmek üzere, TOBB Başkan Yardımcısı Sn. Şekib Avdagıç'ın katılımıyla toplandı. Kamu-özel sektör iş birliğinin güçlendirilmesi, otomotiv ticaretindeki yapısal dönüşüm süreci ve sektöre ilişkin düzenleyici çerçeveye dair başlıklar toplantının ana gündemini oluşturdu.

Toplantıya OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Ömer Koyuncu, Meclis Başkan Yardımcısı sıfatıyla katılım sağladı. Sektör temsilcilerinin görüş ve önerilerinin paylaşıldığı toplantıda, yetkili satıcıların mevcut durumu, pazardaki dönüşüm dinamikleri ve sürdürülebilir büyüme perspektifi kapsamlı biçimde ele alındı.



3 ARALIK 2025'TE OYDER 54. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI MERSİN'DE GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

OYDER'in 54. Bölge Diyalog Toplantısı, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde; kamu temsilcileri, sektör yöneticileri ve bölge Yetkili Satıcılarının katılımıyla düzenlendi.



Toplantıda konuşan OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, 2025 yılında rekor satış rakamlarına rağmen Yetkili Satıcıların yüksek faiz, artan stok maliyetleri, yoğun rekabet ve yükselen giderler nedeniyle ciddi finansal baskı altında olduğunu vurguladı. 2026 yılının ilk yarısında da benzer zorlukların devam edeceğini öngördüklerini ifade etti.



Vergi denetimleri ve MASAK incelemelerinin sektöre etkilerine değinen KOYUNCU, bu konularda ilgili kurumlarla doğrudan temasların sürdüğünü belirtti. ÖTV matrah düzenlemeleri ve aksesuar cezalarına ilişkin yürütülen çalışmalarla somut ilerleme sağlandığını aktaran KOYUNCU, "Hurda Primi" iddialarına ilişkin ise resmi bir çalışma bulunmadığını açıkladı.



Toplantı, sektörün güncel sorunları ve çözüm önerilerinin karşılıklı istişare edildiği verimli bir platform olarak tamamlandı. OYDER'in 54. Bölge Diyalog Toplantısı, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde geniş bir katılımı gerçekleştirildi. Toplantıya MTSO Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Sefa Çakır, BYD Türkiye Genel Müdürü İsmail Ergun, Rekabet Kurumu VI. Denetim Uygulama Daire Başkan Yardımcısı Nezir Furkan Kıran ve yine Rekabet Kurumu'ndan Benu Karaoğlu, Adana ve Mersin bölgesi yetkili satıcıları, dernek sponsorları ile OYDER Yönetim Kurulu üyeleri katıldı. OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Koyuncu'nun açılış konuşmasının ardından BYD Türkiye Genel Müdürü İsmail Ergun ve Rekabet Kurumu VI. Denetim ve Uygulama Başkan Yardımcısı Sn. Nezir Furkan Kıran da görüşlerini paylaştı.

REKABET KURUMU VI. DENETİM VE UYGULAMA BAŞKAN YARDIMCISI SN. NEZİR FURKAN KIRAN DA KONUŞMACI OLARAK KATILIM SAĞLADI.



OYDER 54. Bölge Diyalog Toplantısı'nda konuşan Rekabet Kurumu VI. Denetim ve Uygulama Başkan Yardımcısı Sn. Nezir Furkan Kıran, otomotiv sektörünün ekonomik büyüklüğü, istihdam gücü ve karmaşık yapısı nedeniyle Rekabet Kurumu açısından ayrıksı bir konumda bulunduğunu vurguladı. Rekabet Kurumu'nun faaliyetlerini; rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaların incelenmesi, hâkim durumun kötüye kullanılması ve birleşme-devralmaların denetlenmesi olmak üzere üç başlık altında özetledi. Kıran, otomotiv sektörüne özgü grup muafiyeti tebliği kapsamında özellikle dikey ilişkilerde (sağlayıcı-bayi, yedek parça üreticisi-dağıtıcı, servis ağları) düzenleyici bir rol üstlenildiğini; münhasır ve seçici dağıtım modellerinin yaygın olarak uygulandığını belirtti. Grup muafiyetinden yararlanabilmek için pazar payı eşikleri, asgari beş yıllık sözleşme süresi ve yeniden satış fiyatının belirlenmemesi gibi temel koşullara dikkat çekti. Bayilerin aktif ve pasif satışlarının hukuka aykırı biçimde kısıtlanması, eşdeğer yedek parça kullanımının engellenmesi ve satış ile servis faaliyetlerinin birlikte yürütülmesinin zorunlu tutulmasının muafiyet kapsamı dışında kaldığını vurgulayan Kıran, Kurulun Renault-Dacia, Tofaş, Iveco, Toyota ve Temsa kararları üzerinden pazar payı ve bayi sayısı sınırlamalarına ilişkin değerlendirmelere de değindi. Bayilerden gelen şikâyetlerin önemli bir bölümünün sözleşme fesihlerine ilişkin olduğunu belirten Kıran, Rekabet Kurumu'nun bir yargı mercii olmadığını ancak rekabeti bozabilecek sistematik uygulamaları inceleyebildiğini ifade etti. Ajanterik model, çevrimiçi satış, elektrikli araçlar, araç verilerine erişim ve eşdeğer yedek parça başlıklarının ise rekabet hukuku açısından yeni tartışma alanları oluşturduğunu belirterek, Kurumun temel amacının marka içi rekabeti korumak ve tüketici refahını artırmak olduğunu vurguladı.

OYDER 54. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI'NDA BYD TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ İSMAİL ERGUN KONUŞMACI OLARAK KATILDI.

"Otomobiller Mobil Cihazlara Dönüşüyor"



OYDER 54. Bölge Diyalog Toplantısı'nda konuşan BYD Türkiye Genel Müdürü İsmail ERGUN, otomotiv sektörünün geleceğinin otonom sürüş ve uzaktan bağlantılı hizmetler ile şekilleneceğini söyledi.

ERGUN, otonom sürüş teknolojilerinin artık tartışma konusu olmaktan çıktığını, günümüzde satılan birçok aracın hâlihazırda otonom sürüşün belirli seviyelerini barındırdığını belirtti. Bu dönüşümde şehir altyapılarının da kritik rol oynadığını vurguladı. Otomobillerin yalnızca ulaşım aracı olmaktan çıkarak internete bağlı mobil cihazlara dönüştüğünü ifade eden ERGUN, uzaktan çalıştırma, yazılım güncellemeleri ve kişiselleştirilmiş hizmetlerin gelecekte abonelik modeliyle sunulacağını dile getirdi. İleri seviye otonom sürüşün özellikle yaşlılar ve çocuklar için yeni bir dönem başlatacağını söyleyen ERGUN, BYD'nin otonom sürüş ve ultra hızlı şarj teknolojileri üzerinde yoğun şekilde çalıştığını da sözlerine ekledi.

OYDER BÖLGE DİYALOG ZİYARETLERİ ADANA | MERSİN

OYDER, sektörün nabzını yerinde tutmak ve üyeleriyle olan iletişimini güçlendirmek amacıyla Adana ve Mersin'deki Yetkili Satıcıları ziyarette bulundu.

Gerçekleştirilen ziyaretlerde, bölgedeki bayilerin güncel durumu, sektörel gelişmeler ve iş süreçlerine dair geri bildirimler ele alındı.

Samimi bir atmosferde gerçekleşen buluşmalarda, OYDER Yönetimi Yetkili Satıcılardan gelen görüş ve önerileri dinleyerek, geleceğe yönelik iş birliği fırsatları üzerine verimli değerlendirmelerde bulundu.

ÇAYAN OTOMOTİV RENAULT-DACIA, TARSUS



Çayan Otomotiv'den Ali ÇAYAN ve Denizhan ÇAYAN' a nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

GİZERLER OTOMOTİV FORD, ADANA



Gizerler Otomotiv'den Vedat GİZER'e nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

MIÇI OTOMOTİV LEXUS-TOYOTA-SUZUKI, ADANA



Miçi Otomotiv'den Mehmet MIÇI ve Bülent MIÇI'ya nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

NOYANER OTOMOTİV HYUNDAI, ADANA



Noyaner Otomotiv'den Sefa NOYANER'e nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

ONATÇA OTOMOTİV TOYOTA-CITROEN-PEUGEOT-BYD, ADANA



Onatça Otomotiv'den Süleyman ONATÇA, Ümit ONATÇA, Barış ONATÇA 'ya nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

BORANLAR OTOMOTİV TOYOTA, MERSİN



Boranlar Otomotiv'den Seyit Serdar AKYURT ve Onur AKYURT'a nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

2025
NASIL GEÇTİ?

DERYA OTOMOTİV
HYUNDAI, MERSİN



Derya Otomotiv'den Hüseyin KIŞ ve Yeşim KIŞ'a nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

GÜRSOYLAR OTOMOTİV
FORD, MERSİN



Gürsoylar Otomotiv'den M. Alper GÜRSOY'a nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

OPAT OTOMOTİV
VOLKSWAGEN, MERSİN



Surtaş Otomotiv'den Emel GÖRGÜLÜ, Erdinç GÖRGÜLÜ ve Özkan BAŞAR'a nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.

ÖĞÜTLER OTOMOTİV
OPEL-PEUGEOT-CITROEN, MERSİN



Öğütler Otomotiv'den Haydar ÖĞÜT ve Ardıl ÖĞÜT'e nazik ev sahiplikleri için teşekkür ederiz.



DÜNYAYA ÖNCÜLÜK EDİN.
BMW 5 SERİSİ.



Kosifler Oto
Borusan Otomotiv BMW Yetkili Satıcısı ve Yetkili Servisi

Otokoç

Güvenilir ve kaliteli hizmetleriyle
1928'den beri sizinle.



Otokoç Filo Satış'la Ticari Filonuzu Kurun

Otokoç Filo Satış'ın binek ve ticari araç ihtiyaçlarınıza özel avantajlı kampanyalarını ve kredi olanaklarını keşfedin;

Ford, Fiat, Alfa Romeo, Jeep, Maserati ve Ford Trucks markalarında filonuzu Otokoç uzmanlığıyla kurmanın konforunu yaşayın.



444 3 300 | otokoc.com.tr

    - @otokocofficial

OYDER 54. BÖLGE DİYALOG TOPLANTIMIZI 3 ARALIK 2025 TARİHİNDE MERSİN TİCARET ODASI'NDA GERÇEKLEŞTİRDİK.

OYDER'in (Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği) 54. Bölge Diyalog Toplantısı, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde geniş bir katılımı gerçekleştirildi. Toplantıya Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Sefa Çakır, BYD Türkiye Genel Müdürü İsmail Ergun, Rekabet Kurumu VI. Denetim ve Uygulama Başkan Yardımcısı Sn. Nezir Furkan Kıran ve yine Rekabet Kurumu'ndan Bensu Karaoğlu, Adana ve Mersin bölgesi Yetkili Satıcıları, dernek sponsorları ile OYDER Yönetim Kurulu üyeleri katıldı.



Toplantının açılışında konuşan OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Koyuncu, 2025 yılının sektörde rekor pazar rakamlarına rağmen zorlu bir yıl olarak geride kaldığını vurguladı. Kasım ayı itibarıyla satışların 132.984 adet ile son yılların en yüksek seviyesine ulaştığını belirten Koyuncu, "Kâğıt üzerinde rekor görünen bu rakamların arka planında işletmelerimizi ayakta tutmak için çok ciddi mücadele verdik" dedi.



OYDER Yeni Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU'nun Konuşması:

"Stok Maliyetleri, Artan Giderler ve Rekabet Baskısı Sektörü Zorluyor"

Konuşmasında sektörün finansal yüklerine dikkat çeken Koyuncu, yüksek faiz oranları, artan stok maliyetleri, marka içi rekabet ve kontrolsüz yükselen giderlerin Yetkili Satıcıların omuzlarında ciddi bir yük oluşturduğunu ifade etti. Personel maliyetleri ve hizmet bedellerindeki artışın da tüm işletmeler için ortak sorun olduğunu altını çizdi.

2026 yılına ilişkin görünümü de değerlendiren Koyuncu, yeni yılın özellikle ilk 6 ayında benzer koşulların devam edeceğini öngördüklerini söyledi.

Vergi ve MASAK Denetimleri Gündemde

Sektörde son dönemde yoğunlaşan vergi denetimleri ve akabinde kesilen cezaların önemli bir sorun alanı haline geldiğine değinen Koyuncu, birçok cezanın sonrasında mahkeme tarafından iptal edilmesine rağmen, bu sürecin hem işletmeler hem de yargı sistemi açısından yıpratıcı olduğuna vurgu yaptı.

Ayrıca MASAK incelemelerinin de Yetkili Satıcıları etkilemeye başladığını belirterek, "Araç satın alan müşterilerin takibi amacıyla yapılan bu denetimlerde eksik müşteri bilgileri nedeniyle süreç bize de yansıyor. MASAK Başkanı ile resmi görüşme talebimizi ilettik, önümüzdeki haftalarda kendilerini ziyaret ederek durumu doğrudan aktaracağız" açıklamasında bulundu.

Kamu ile Yoğun Temas: ÖTV ve Aksesuar Cezalarında İlerleme

18 Nisan'da göreve geldiklerinden bu yana Ankara'daki kurumlara 10 kez bir araya geldiklerini aktaran Koyuncu, birçok konuyu kararlılıkla takip ettiklerini söyledi. ÖTV

matrahı düzenlemeleri, ÖTV artışı sonrası planlanan cezaların önlenmesi ve son olarak aksesuar satışlarına ilişkin cezaların kaldırılması konusunda somut adımlar atıldığının altını çizdi.

Gelir İdaresi Başkanlığı ile yapılan görüşmelerde aksesuar cezalarının çözümü için OYDER'den öneriler istendiğini belirten Koyuncu, sektör paydaşlarıyla birlikte hazırlanan önerilerin resmi olarak iletildiğini, ayrıca Hazine ve Maliye Bakanlığı ile de temaslara süreceğini ifade etti. "Yıllardır kangren haline gelen bu konunun çözümüne çok yaklaştık" dedi.

"Hurda Primi" Haberlerine Açıklama

Son dönemde basında yer alan "Hurda Primi" haberleri hakkında da açıklama yapan Koyuncu, Ticaret Bakanlığı temsilcileriyle yapılan TOBB Otomotiv Meclisi toplantısında bu yönde bir çalışma olmadığı bilgisinin net şekilde paylaşıldığını aktardı.

Bölge Ziyaretleri Yeniden Başladı

Yetkili Satıcı ziyaretlerine yeniden başladıklarını söyleyen Koyuncu, Adana ve Mersin'deki meslektaşlarıyla birebir temas kurarak sektörün nabzını tuttuklarını ifade etti. "Konuşmak, dinlemek ve çözüm üretmek için sahada olmaya devam edeceğiz" dedi.

Katılımcılara Teşekkür

Koyuncu, toplantıya katılan BYD Türkiye Genel Müdürü İsmail Ergun'e, Rekabet Kurumu yöneticilerine, bölge Yetkili Satıcılarına ve sponsorları Petrol Ofisi, Akbank yöneticilerine teşekkür ederek sözlerini tamamladı. Mersin Ticaret ve Sanayi Odası'nın sıcak ev sahipliği için ayrıca teşekkürlerini sundu.



BYD Türkiye Genel Müdürü İsmail ERGUN:

“ELEKTRİKLİ ARAÇLAR ARTIK PAZARIN VAZGEÇİLMEZ GERÇEĞİ”

OYDER tarafından düzenlenen **54. Bölge Diyalog Toplantısı**, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde sektör temsilcilerinin yoğun katılımıyla gerçekleşti. Toplantıda konuşan **BYD Türkiye Genel Müdürü İsmail ERGUN**, elektrikli araçlara geçiş sürecini, pazarın dönüşümünü ve yetkili satıcıların bu süreçte üstlendiği rolü kapsamlı bir sunumla değerlendirdi.



Sn. ERGUN sözlerine başlarken; “Ben her zaman şuna inanırım: Bu ülkeye büyük küçük demeden yatırım yapan herkes omuzlarda taşınmayı hak ediyor. Yetkili satıcılarımız ve bayilerimiz buldukları her bölgeye ciddi değer katan yatırımlar yapıyorlar. Otomotiv sektörü de biliyorsunuz, ülke ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri. Bu nedenle sektörün yerelde güçlenmesi son derece kıymetli. OYDER'in bu anlamda özel bir yeri olduğunu da özellikle belirtmek isterim” dedi.

Kısaca kendimden bahsetmem gerekirse; otomotiv sektörüne 1989 yılında üretim tarafında başladım. 1990'dan bu yana ise yetkili satıcılarla iç içeyim. Bu göreve gelmeden önce CEO'luk görevimi bırakarak BYD Türkiye'nin başına geçtim. 35 yıldır değişmeyen tek şey ise şu: Hangi bayiye gidersek gidelim, mutlaka o bölgeye dair yeni bir şey öğrenerek döneriz. Çünkü o yöreyi en iyi bilen sizlersiniz.”

“Türkiye yeni teknolojilere en hızlı adapte olan ülkelerden biri”

Sözlerine Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Ayhan KIZILTAN ile OYDER Yönetim Kurulu'na teşekkür devam eden ERGUN, Türkiye'nin teknoloji adaptasyonundaki hızına dikkat çekti.

“Bu ülke yeni teknolojileri çok erken benimseyen bir yapıya sahip. Müşteri deneyimlemekten çekinmiyor, merak ediyor ve hızlı adapte oluyor.” dedi.

“Elektrifikasyon bir tercih değil, zorunluluk”

ERGUN, küresel ısınma ve kaynaklardaki daralma nedeniyle tüm sektörlerin dönüşmek zorunda olduğunu vurgulayarak Paris İklim Anlaşması'nın altını çizdi. Karayolu taşımacılığının toplam sera gazı salınımindaki payının %9 olduğunu belirten ERGUN, **2035 itibarıyla içten yanmalı motor üretiminin sonlandırılmasının** kaçınılmaz global bir karar olduğunu söyledi.

Dünya ve Türkiye pazarında rekor büyüme

Sunumunda NEV (Yeni Enerjili Araçlar) pazarındaki gelişmeleri paylaşan ERGUN, dünya genelinde 2016-2024 arasında pazarın 20 kat büyüdüğüne dikkat çekti. Avrupa'da satılan her dört araçtan birinin elektrikli veya şarj edilebilir hibrit olduğuna değinerek, benzer bir trendin Türkiye'de de yaşandığını aktardı:

- Elektrikli araçların binek pazarı içindeki payı **%1'lerden %17,6'ya** yükseldi.
- Türkiye'de geçen yıl 100 bin elektrikli araç satılırken, bu yıl pazarın **200 bin adede** yaklaşacağı öngörülüyor.
- Şarj edilebilir hibritlerde pazar **10 binlerden 50 binlere** çıkarak 5 kat büyüme kaydetti.

ERGUN, özellikle plug-in hibrit modellerin erişilebilir hale gelmesinde **BYD'nin belirleyici rol oynadığını vurguladı.**

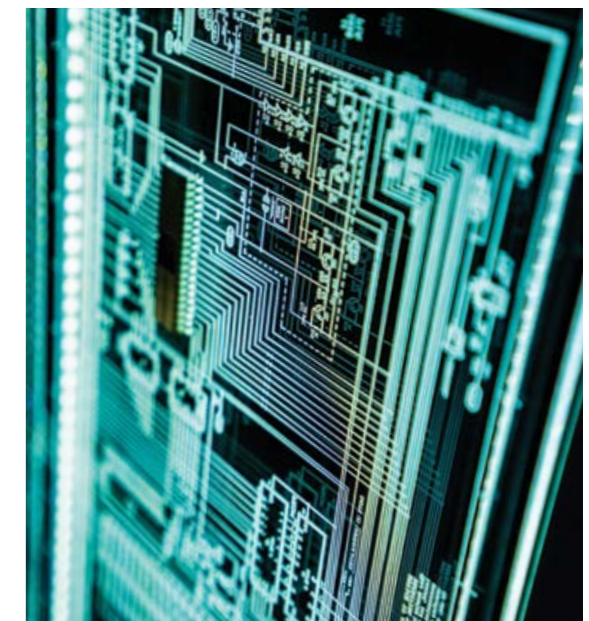
“Altyapı konusunda endişeye gerek yok”

Şarj altyapısına ilişkin kaygıların gerçeği yansıtmadığını belirten ERGUN, EPDK verilerini paylaşarak Türkiye'nin hızlı bir büyüme gösterdiğini aktardı:

- Şarj soketi sayısı 2023'te 3.000 iken bugün **36.000'e** ulaştı.
- Şarj ağı işletmecisi sayısı 10'dan **180'e** yükseldi.
- Türkiye, hızlı şarj (DC) oranında Çin'in ardından dünyanın en iyi ülkeleri arasında.

“Altyapı yatırımının altı dolu. Bu veriler, Türkiye'nin bu dönüşüme güçlü bir şekilde hazırlandığını ortaya koyuyor.” dedi.

Tüketici tercihi hızla değişiyor. Castrol tarafından yapılan bir araştırmaya göre elektrikli araç kullanıcılarının neredeyse tamamının yine elektrikli araç almak istediğini, içten yanmalı araç kullanıcılarının %90'ının ise bir sonraki adımda şarj edilebilir hibrit düşündüğünü söyleyen ERGUN, bunun pazardaki dönüşümün en somut göstergesi olduğunu belirtti.



“Otomotiv sektörü ülke ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri...”



“Elektrikli veya hibrit araç seçiminde dogmatizm yanlış”

ERGUN, elektrikli araç kullanımının kişisel ihtiyaçlara göre değerlendirilmesi gerektiğini belirterek Türkiye’de bu konunun gereksiz bir taraftarlığa dönüştüğünü söyledi:

“Bu bir A ya da B takımı meselesi değil. Çok uzun yol yapan biri elektrikli araçla zorlanabilir ama ikinci aracı olarak alabilir. Kısa mesafe kullanımda elektrikli rakipsizdir. Her teknolojinin doğru müşterisi var.”

Batarya ömrü ve teknoloji kaygıları

Elektrikli araçlara yönelik batarya ömrü sorularına da değinen ERGUN, 3.000 çevrim sonrasında bataryaların hâlâ %80 üzerinde performans gösterdiğini, bunun da 1 milyon kilometreye denk geldiğini anlattı:

“Batarya ölmeden önce standartlar değişiyor. Endişe etmeye gerek yok; ikinci elde de değerini koruyacaktır.”

BYD’nin global vizyonu: ‘Dünyayı bir derece soğutmak’

2022’de içten yanmalı motor üretimini tamamen durdurarak sektörde bir ilke imza attıklarını belirten ERGUN, BYD’nin yalnızca otomotiv değil aynı zamanda bir teknoloji şirketi olduğunu, güneş enerjisi, enerji depolama çözümleri ve batarya teknolojilerine büyük yatırımlar yaptığını ifade etti.

Bugün itibarıyla BYD’nin:

- 14 milyonuncu yeni enerjili aracını üretmiş,
- Otomotiv sektöründe marka değerinde dünya 4.’sü,
- Yeni enerjili araç satışlarında dünya 1.’si olduğunu aktardı.

“Yetkili satıcılar bu dönüşümde kritik bir rol üstleniyor”

Elektrikli araçların daha az bakım ihtiyacı nedeniyle satış sonrası gelirlerinde düşüş yaşandığını belirten ERGUN, **plug-in hibritlerin bu dönemde bayiler için önemli bir denge unsuru** olduğunu altını çizdi:

- İçten yanmalı motorda 2.000’e yakın dönen parça varken elektrikli de bu sayı **200’ün altında**.
- Dolayısıyla bakım sıklığı ve maliyetleri ciddi şekilde azalıyor.

“Elektrikli araç müşterileri hassas. Bir kez memnun kalmazsa belki bir daha servise gelmez. Bu müşteriyi elde tutmak bayilerimiz için çok kıymetli.” dedi.

“Yeniye direnmek mümkün değil, otonom sürüş geliyor”

Otonom sürüş teknolojilerinin artık bir tartışma konusu olmaktan çıktığını ifade eden ERGUN, “Bu olacak mı olmayacak mı diye konuşurken, sistem sessizce hayatımıza giriyor.” dedi.

Bugün satılan pek çok aracın hâlihazırda otonom sürüşün belirli seviyelerini barındırdığını hatırlatan ERGUN, adaptif hız sabitleyici, şerit takip asistanı ve otomatik frenleme gibi sistemlerin **Seviye 2 otonom sürüş** kapsamına girdiğini belirtti.

Ancak bu teknolojilerin yaygınlaşmasında sadece araçların değil, şehir altyapılarının da kritik rol oynadığını vurgulayan ERGUN, “Yol çizgileri, trafik işaretleri ve dijital altyapı bu sistemlerin sağlıklı çalışması için olmazsa olmaz.” dedi.

Otomobil artık sadece ulaşım aracı değil

ERGUN, otomobillerin artık sadece bir noktadan diğerine gitmek için kullanılan araçlar olmadığını, **tam anlamıyla mobil cihazlara dönüştüğünü** ifade etti.

Uzaktan bağlantılı hizmetlerin bu dönüşümde kilit rol oynadığını belirten ERGUN, BYD’nin mobil uygulaması üzerinden kullanıcıların araçlarını uzaktan çalıştırabildiğini, iç mekânı ısıtabildiğini, koltuk ve direksiyon ısıtmasını ayarlayabildiğini söyledi.

“Bu hizmetler gelecekte yazılım güncellemeleriyle daha da gelişecek. Tıpkı cep telefonlarında olduğu gibi, araçlara uzaktan yazılım güncellemeleri gelecek ve bu hizmetlerin bir kısmı abonelik modeliyle sunulacak.” değerlendirmesinde bulundu.

Bağlantılı araçlar yeni bir gelir modeli yaratıyor

Uzaktan bağlantı sayesinde araçların yazılımsal olarak sürekli güncellendiğini ifade eden ERGUN, mekanik sistemlerde dahi uzaktan revizyon yapılabildiğini söyledi.

“Bağlantılı hizmetler, önümüzdeki dönemin en büyük dönüşümlerinden biri olacak. Araç internete bağlıysa, güvenlikten navigasyona, konfordan arıza takibine kadar pek çok hizmet kesintisiz sunulabilecek.” dedi.

Otonom sürüş, yaşlılar ve çocuklar için yeni bir dönem

İleri seviye otonom sürüşün sosyal hayata da önemli katkılar sağlayacağını ifade eden ERGUN, özellikle yaşlılar ve çocuklar için bu teknolojilerin çığır açıcı olacağını belirtti:

“İleride yaşlı bir bireyi refakatsiz şekilde araca bindirip güvenle bir noktaya göndermek mümkün olacak. Çocuklar okula otonom araçlarla gidebilecek. Bunlar artık bilim kurgu değil; test ediliyor, deniyor.”

Kavram araçlar ile seri üretim arasındaki fark iyi anlatılmalı

Kamuyunda zaman zaman yanlış algılar oluştuğunu belirten ERGUN, fuarlarda tanıtılan konsept teknolojilerin hemen ertesi gün piyasaya çıkacakmış gibi algılanmasının sektöre zarar verdiğini söyledi:

“Bir konsept araçta tanıtılan teknolojiyle seri üretim arasında ciddi zaman farkı var. 5 dakikada şarj olan batarya haberleri gibi başlıklar müşteride ‘Ben neden şimdi alayım?’ sorusunu yaratıyor. Oysa bu teknolojilerin ticari hale gelmesi zaman alıyor.”

BYD’nin otonom ve hızlı şarj vizyonu

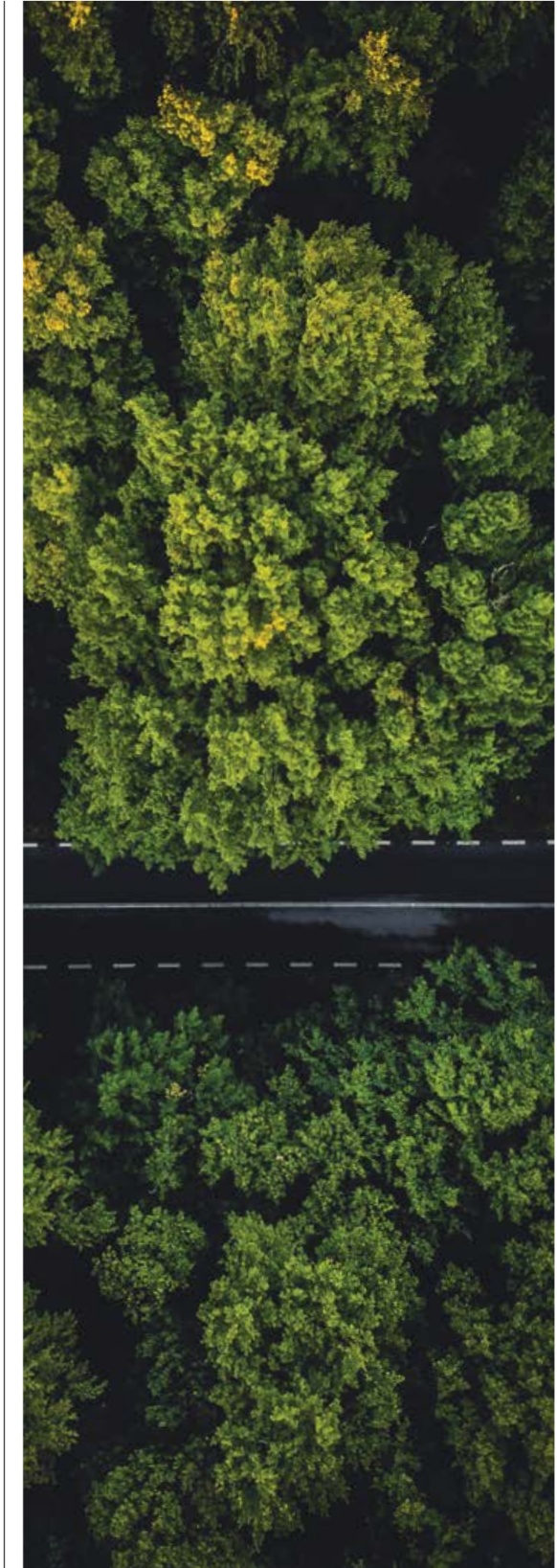
BYD’nin **GOD’s Eye (God’s AI Drive)** adını verdiği otonom sürüş sistemine de değinen ERGUN, bu sistemin sensörler, radarlar ve yapay zekâ destekli yazılımlar sayesinde çevreyi anlık olarak algıladığını belirtti.

Ayrıca BYD’nin Çin’de fiilen kullanılan ultra hızlı şarj teknolojilerine sahip olduğunu ifade eden ERGUN, bazı modellerde **5 dakikada 400 kilometre menzil** sağlayan altyapının aktif olarak kullanıldığını söyledi.



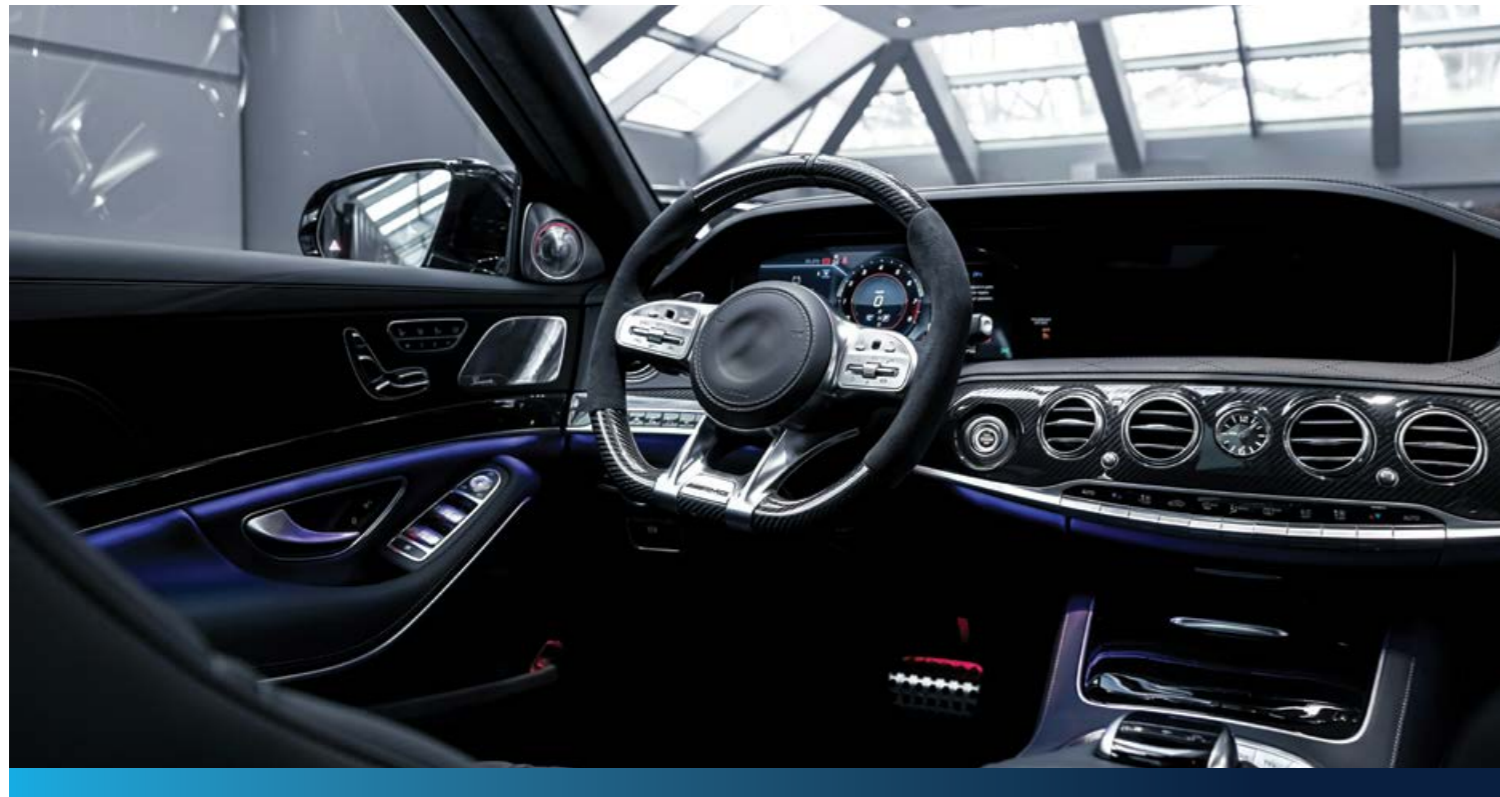
“Başka bir otomotiv çağına giriyoruz”

Konuşmasını “Başka bir boyuta geçiyoruz” sözleriyle tamamlayan ERGUN, otomotiv sektörünün önümüzdeki dönemde yazılım, yapay zekâ ve bağlantılı hizmetler ekseninde yeniden şekilleneceğini vurguladı. Konuşmasını sektör temsilcilerine teşekkür ederek sonlandıran İsmail ERGUN, Türkiye’nin elektrifikasyon sürecinde güçlü bir konumda olduğunu, yatırım, teknoloji ve kullanıcı eğilimlerinin bu dönüşümü hızlandırdığını söyledi.



3 ARALIK 2025'TE OYDER 54. BÖLGE DİYALOG TOPLANTISI'NA REKABET KURUMU VI. DENETİM UYGULAMA DAİRE BAŞKAN YARDIMCISI NEZİR FURKAN KIRAN KONUŞMACI OLARAK KATILIM SAĞLADI.

OYDER 54. Bölge Diyalog Toplantısı'nda konuşan Rekabet Kurumu VI. Denetim ve Uygulama Başkan Yardımcısı Sn. Nezir Furkan KIRAN, otomotiv sektörünün rekabet hukuku bakımından özel bir yere sahip olduğunu, Kurumun sektöre özgü düzenlemelerini ve güncel uygulamalarını kapsamlı biçimde aktardı.



"Otomotiv bizim için herhangi bir sektör değil"

KIRAN, Rekabet Kurumu'nun serbest piyasa ekonomisinin geçerli olduğu tüm sektörlerde faaliyet gösterdiğini vurgularken, otomotivin ekonomik büyüklüğü, istihdam gücü, ihracattaki lokomotif rolü ve karmaşık yapısı nedeniyle özel bir önem taşıdığını belirtti. Otomotivde **satış, bakım-onarım ve yedek parça** gibi farklı alt pazarların iç içe geçtiğini söyleyen KIRAN, ana sanayi-yan sanayi ilişkisinin gücünün de sektörü farklılaştırdığını ifade etti.

Rekabet Kurumu'nun rolü?

Kurumun faaliyetlerini üç başlıkta özetleyen KIRAN;

1. **Rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaların** incelenmesi,
2. **Hakim durumun kötüye kullanılma** vakaları,
3. **Birleşme ve devralmaların denetlenmesi** alanlarında çalışmalarını söyledi. Yakın dönemde gerçekleşen **Stellantis devralması** da bu kapsamda değerlendirilen işlemler arasında örnek olarak gösterdi.

Neden otomotive özel tebliğ?

Otomotiv, Rekabet Kurumu'nun sektöre özgü **grup muafiyeti tebliği** bulunan istisnai alanlardan biri olduğunu söyleyen KIRAN, bu tercihin yalnızca Türkiye'ye özgü olmadığını; Avrupa Birliği'nde de



benzer bir yaklaşım benimsendiğini hatırlattı. Sektörün büyüklüğü, karmaşıklığı ve tüketici bütçesindeki ağırlığı, genel dikey anlaşmalar tebliğinin otomotiv için yetersiz kalmasına yol açabiliyor. Bu nedenle sektöre özel tamamlayıcı tebliğ ihtiyacı olduğunu belirtti.



Dikey ilişkiler odakta

KIRAN'a göre Kurumun düzenleyici rolü özellikle **dikey ilişkiler** açısından belirgin. Araç sağlayıcısı-yetkili satıcı, yedek parça üreticisi-dağıtıcı, zincir servis-sağlayıcı gibi alım-satım ve yeniden satışa yönelik tüm sözleşmeler bu kapsamda inceleniyor. Amaç, **pisayadaki rekabetin** korunması ve tüm paydaşlar açısından sağlıklı rekabet ortamının sürdürülmesidir.



“ Rekabeti korurken bayilerden yan sanayiye, servislerden tüketiciye kadar tüm paydaşlar arasında adil ve sürdürülebilir bir dengeyi gözetiyoruz. ”

Yatay ve dikey ayrımı

- **Yatay anlaşmalar:** Rakip teşebbüsler (örneğin; iki bayi veya iki üretici) arasındaki fiyat tespiti, bölge/müşteri paylaşımı gibi uygulamalar.
- **Dikey anlaşmalar:** Sağlayıcı ile bayi/servis/yedek parça dağıtıcısı arasındaki sözleşmeler.

KIRAN konuşmasında Yetkili Satıcıları daha fazla ilgilendirdiği için, dikey ilişkiler konusunu detaylı olarak anlattı.

Dağıtım sistemleri: Münhasır ve seçici

KIRAN, otomotivde yaygın kullanılan dağıtım modellerini şöyle özetledi:

- **Münhasır dağıtım:** Bayinin belirli bir bölgede faaliyet göstermesi.
- **Seçici dağıtım:** Belirlenen nitelik veya nicelik kriterlerini sağlayan bayilerin sisteme kabul edilmesi.





Seçici dağıtımda **niceliksel** (bayi sayısının sınırlandırılması) ve **niteliksel** (tesis, personel, hizmet standartları) uygulamalar bulunuyor. Niceliksel seçici dağıtımda tarafların pazar payının **%30'u aşmaması** gerekiyor. Niteliksel seçici dağıtımda ise pazar payı eşliği aranmayabiliyor; ancak kriterlerin ayrımcı olmadan uygulanması şart.

Bayileri koruyan hükümler

Grup muafiyetinden yararlanmak isteyen anlaşmaların en az **5 yıl süreli veya belirsiz süreli** olması gerekiyor. Bu hüküm, bayilerin kısa süreli sözleşmelerle kolayca sistem dışına itilmesini önlemeyi amaçlamaktadır.

Grup muafiyetini düşüren "ağır kısıtlamalar"

KIRAN, bazı uygulamaların anlaşmayı otomatik olarak grup muafiyeti dışına çıkaracağını vurguladı:

- **Yeniden satış fiyatının belirlenmesi** (tavsiye veya azami fiyat hariç),
- Bayilerin **aktif/pasif satışlarının** hukuka aykırı şekilde kısıtlanması,
- Seçici dağıtım üyelerinin kendi aralarındaki satışlarının yasaklanması,
- Satış ve satış sonrası hizmetlerin birlikte sunulmasının zorunlu kılınması,
- Yetkili yedek parçaların **özel servislere satışının engellenmesi**,
- Eşdeğer yedek parça kullanımının veya üretici logosunun yasaklanması.

Rekabet etmeme yükümlülüğü

Yeni motorlu taşıt satışında rekabet etmeme yükümlülüğü getirilebiliyor; ancak **5 yılı aşmaması** ve sözleşme süresiyle sınırlı olması gerekiyor. Yedek parça ve satış sonrası hizmetlerde ise bu tür yükümlülükler çok daha sıkı değerlendirmeye tabi.

Kurul kararlarından örnekler

KIRAN, **Renault-Dacia, Tofaş, Iveco, Toyota** ve **Temsa** gibi markalara ilişkin kararlarla pazar payı eşiklerinin ve niceliksel seçici dağıtımın nasıl uygulandığını örnekler ile anlattı. Bazı markalar için grup muafiyeti tanınırken, pazar payı eşliğinin aşılması veya bayi sayısının tüketici tercihlerini daraltması nedeniyle bazı taleplerin reddedildiğini söyledi.

Şikâyetler ve sınırlar

Bayilerden gelen şikâyetlerin önemli bir kısmı **fesih** konusuna ilişkin. KIRAN, Rekabet Kurumu'nun bir mahkeme olmadığını; sözleşme uyumsuzluklarda haklı-haksız fesih kararı veremeyeceğini, ancak rekabeti bozacak sistematik uygulamaları inceleyebileceğini belirtti.



Yeni modeller: Acente modeli ve çevrimiçi satış

Acente modeli ve çevrimiçi satışların sektörde yeni bir dönem başlattığını ifade eden KIRAN, **gerçek acente modeli** ile **görünürde acente modelinin** ayırımının rekabet hukuku açısından kritik olduğuna dikkat çekti. Gerçek acente sisteminde fiyat belirleme mümkün olabilirken, görünürde acente sisteminde klasik yeniden satış kuralları uygulanıyor. Bu modellerin **marka içi fiyat rekabetini** zayıflatma riskine de işaret edildi.



Elektrikli araçlar ve veri erişimi

Konuşmada, elektrikli araçların dağıtım ağları ve satış sonrası hizmetleri dönüştürdüğü; **araç verilerine erişimin** bakım-onarım pazarında yeni rekabet sorunları doğurabileceği vurgulandı. Rekabet Kurumu'nun bu alanda yürüyen sektör araştırmalarını yakından takip ettiği belirtildi.

Eşdeğer yedek parça ve sertifikasyon

KIRAN, Kurumun hedefinin **eşdeğer yedek parçanın** yaygınlaşması ve tüketicinin bu parçaları güvenle ayırt edebilmesi olduğunu söyledi. Sertifikasyon eksikliğinin piyasada belirsizlik yarattığını belirterek, paydaşlar arası koordinasyon ihtiyacına dikkat çekti.

KIRAN, Rekabet Kurumu'nun otomotiv sektöründeki temel amacının; bayiler, yan sanayi, servisler ve tüketiciler arasında **dengeyi gözeten, rekabetçi ve sürdürülebilir bir piyasa yapısı** oluşturmak olduğunu belirterek konuşmasını tamamladı.

3 ARALIK 2025 TARİHİNDE OYDER 54. BÖLGE DİYALOG TOPLANTIMIZ ÖNCESİ MERSİN TİCARET ODASI'NDA BULUŞMA GERÇEKLEŞTİRİLDİ.



Soldan sağa sırasıyla,
MTSO Genel Sekreteri Mahmut TAŞHAN, OYDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılarında Gökhan AŞIKOĞLU, Mehmet Akif KOÇAK, BYD Türkiye Genel Müdürü İsmail ERGUN, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Sefa ÇAKIR, OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Ömer KOYUNCU, BYD Bayi İlişkileri Direktörü Öncü KARAOĞLAN, OYDER Yönetim Kurulu Üyesi Baki KIŞ, MODER Başkanı Ziya ÇOKGÜNLÜ, OYDER Genel Sekreteri Nebi ERBAŞ

OYDER'in 54. Bölge Diyalog Toplantısı, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde geniş bir katılımı ile gerçekleştirildi. Toplantı öncesi Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Sefa Çakır ve MODER Başkanı Ziya ÇOKGÜNLÜ ve BYD Türkiye Genel Müdürü İsmail Ergun ile birlikte bir araya gelindi.



OTOMOTİVDE YAPAY ZEKÂ DÖNEMİ: CARLA İLE MÜŞTERİ İLETİŞİMİNDE YENİ STANDART

Caryolla Tradebridge Otomotiv Kurucusu Cem AŞIK, otomotiv sektöründe müşteri iletişiminin geçirdiği dönüşümü, yapay zekâ destekli Carla platformunun ortaya çıkış hikâyesini ve yetkili satıcı operasyonlarına sunduğu somut faydaları Otoban Dergisi için anlattı. Dijitalleşmenin yalnızca teknoloji yatırımı değil, aynı zamanda operasyonel bir dönüşüm olduğunu vurgulayan Cem AŞIK, yapay zekânın çalışanların yerini almak yerine onları güçlendiren yeni bir iş modeli yarattığını ifade ediyor.



Caryolla Tradebridge Otomotiv Kurucusu Cem AŞIK

Cem Bey, Carla'ya geçmeden önce sizi tanıyabilir miyiz?

Çocukluk ve gençlik yıllarımın bir kısmını — yaklaşık 15 yılı — Almanya'da geçirdim. 1987'de Türkiye'ye döndüm ve o günden bu yana otomotiv sektörünün içindeyim. 2024-2025 yılına kadar gerek yetkili satıcı gerekse distribütör bünyesinde üst düzey yöneticilik görevleri üstlendim. Bu süreçte başta ülkemiz olmak üzere Çin, Almanya ve diğer Avrupa ülkelerinin pazar dinamiklerini ve tüketici beklentilerini yakından izleme fırsatım oldu. Kariyerimin son yıllarında iş geliştirme alanına odaklandım ve güçlü uluslararası ilişkileri kurdum.

2025 yılında Caryolla Tradebridge Otomotiv'i kurdum. Amacım, kariyerim boyunca edindiğim tecrübeyle Türkiye'deki otomotiv kuruluşlarına danışmanlık ve somut çözümler sunmaktır.

Caryolla Tradebridge, teknolojiyi operasyonel gerçeklerle buluşturan bir danışmanlık ve çözüm ortaklığı şirkettir. Otomotiv sektörü, standart dijital çözümlerle yönetilemeyecek kadar özelleşmiş bir yapıya sahiptir; biz de her projeyi bayi organizasyonu, müşteri davranışı ve ticari dinamikler çerçevesinde ele alırız. Yalnızca teknolojiyi sunmakla kalmayız — çözümlerin gerçek işleyiş içinde sürdürülebilir fayda üretmesini sağlarız.

Uluslararası teknoloji üreticileri ve çözüm geliştiricileriyle iş birliği içinde çalışıyor, global ölçekte geliştirilen sistemleri Türkiye pazarına uyumlu şekilde konumlandırıyoruz. Bu kapsamda temsil ettiğimiz en önemli platform ise Carla — otomotiv sektörü için özel olarak geliştirilmiş yapay zekâ destekli müşteri iletişimi platformu.

Carla Almanya'da başlayan bir uygulama. Nasıl ortaya çıktı, nasıl gelişti?

Carla, Almanya'nın köklü otomotiv iletişim şirketi LDB Gruppe tarafından geliştirildi. LDB Gruppe, 50 yılı aşkın süredir yalnızca otomotiv sektörüne odaklanan bir çağrı merkezi işleticisi olarak Almanya'daki binlerce yetkili satıcı ve distribütörle çalıştı. Müşteri aramaları nasıl yönetilmeli, randevu süreçleri nasıl optimize edilmeli, satış sonrası iletişim nasıl kurulmalı — tüm bu soruların cevaplarını onlarca yıl boyunca sahada bizzat öğrendi. Carla, işte bu derin sektör birikiminin yapay zekâ teknolojisiyle buluşmasının ürünü. Otomotivin içinden gelen biri tarafından, otomotiv için tasarlandı.

Bugün Carla, Almanya başta olmak üzere Avrupa'nın çeşitli pazarlarında aktif olarak kullanılıyor. Türkiye ise bu yolculuğun önemli bir sonraki adımı. Caryolla Tradebridge olarak, platformu yalnızca Türkçe'ye çevirmekle kalmıyor; Türk otomotiv pazarının dinamiklerine, tüketici davranışlarına ve bayi operasyonlarının gerçeklerine göre uyarlıyoruz.

Carla aslında müşterileri ile direkt temasta olan her işletme için faydalı görünüyor, otomotiv ile sınırlı kalmasının özel bir nedeni var mıdır?

Bu soruyu çok yerinde buluyorum. Teknik olarak bakıldığında, yapay zekâ destekli bir müşteri iletişim platformu elbette birçok sektörde kullanılabilir. Ancak Carla'yı farklı kılan tam da bu odaklanma.

Otomotiv, son derece özelleşmiş bir sektördür. Servis randevusu almak, araç teslim sürecini takip etmek, test sürüşü organize etmek, garanti kapsamını sorgulamak — bunların her biri kendine özgü bir dil, süreç ve beklenti yönetimi gerektiriyor. Carla, bu konuşmaları yıllarca bizzat yönetmiş bir şirketin ürünü. Dolayısıyla otomotiv müşterisinin ne zaman sabırsızlandığını ne tür bir yanıtın güven verdiğini, hangi süreçlerin hızlı çözüm gerektirdiğini biliyor.

Bununla birlikte, platformun gerçek gücü yalnızca yapay zekâ asistanıyla sınırlı değil. Carla Pro bünyesindeki CXBox modülü, aslında müşterilerle temas eden her işletmenin en kritik sorununu çözüyor: gelen talebin kaybolmadan doğru şekilde kayda alınması, doğru kişiye yönlendirilmesi ve zamanında sonuçlandırılması. Telefon, WhatsApp gibi kanallardan gelen talepler çoğu zaman ya eksik notlanır, ya yanlış kişiye gider ya da geri dönüş geciktiği için müşteri tekrar aramak zorunda kalır. CXBox bu dağınıklığı tek çatı altında toplayarak her teması standart bir kayıt haline getirir, ilgili ekibe görev olarak iletir ve yönetime net bir görünürlük sağlar.

Bu açıdan bakıldığında CXBox, otomotiv dışında da güçlü bir çözüm potansiyeli taşıyor. Ancak şu an için odağımız otomotiv — ve bu odak hem ürünün derinliğini hem de bizim danışmanlık kalitemizi koruyan bilinçli bir tercih.



Müşteriler arandı mı? Kontrol artık sizde!

Carla müşterilerinizi dinler, talepleri size iletir ve süreci disiplinle takip eder.

50 yıllık otomotiv deneyimiyle geliştirilmiştir.



Carla Türkiye | 0212 987 22 72
www.carlaturkiye.com

Carla kullanıcılarını ne vad ediyor? Neden bir Yetkili Satıcı Carla'yı kullansın?

Bir yetkili satıcının günlük hayatını düşünün: telefon çalıyor, WhatsApp mesajı geliyor, servis randevusu isteniyor, araç durumu soruluyor, fiyat teklifi bekleniyor — bunların hepsi aynı anda, sınırlı personelle yönetilmeye çalışılıyor. Her cevapsız çağrı, her geç dönüş, her takipsiz talep potansiyel bir müşteri kaybı demek.

Carla tam da bu noktada devreye giriyor. 7/24 kesintisiz müşteri iletişimi sağlıyor; çalışanların mesai saati dışında kaçırdığı çağrıları karşılıyor, randevu alıyor, bilgi veriyor. Müşteri sabah 07.30'da arayıp servis randevusu almak istediğinde Carla orada. Gece 23.00'de araç fiyatı soran bir potansiyel alıcıyla Carla ilgileniyor.

CXBox sayesinde hiçbir talep kaybolmuyor. Her temas kayıt altına alınıyor, ilgili ekibe görev olarak iletiliyor, geri dönüş süresi takip ediliyor. Üst yönetimin kaygısı hep aynıdır: "Acaba o müşteriye dönüş yapıldı mı?" Carla bu soruyu ortadan kaldırıyor. Yönetici, tek bir ekrandan tüm müşteri temaslarını, açık görevleri ve geri dönüş durumlarını anlık olarak görebiliyor.

Bunu somutlaştırmak için gerçek bir örnek paylaşayım. Bir müşterimizde Ocak ayı verilerine baktığımızda, Carla tek ayda 1339 çağrıyı karşılamış. Bunların 665'i satış, 208'i servis talebi. Carla bu verilerden sadece çağrı sayısını değil, müşterinin sabır eşliğini de ölçüyor. Örneğin hasar ve kaza konusunda arayan bir servis müşterisi yanıt alamazsa ortalama 2-5 dakika içinde tekrar arıyor — bu, geri dönüş hızının ne kadar kritik olduğunu rakamlarla ortaya koyuyor. Carla'nın en büyük değerlerinden biri de bu: yöneticiye sezgiyle değil, veriyle karar aldırarak.

Bir diğer kritik konu da veri güvenliği. Kişisel verilerin korunması otomotiv sektöründe son derece önemli — müşteri bilgileri, araç geçmişi, iletişim kayıtları. Burada sertifika şart, niyet yetmez. Carla'nın TISAX sertifikası var. TISAX — Trusted Information Security Assessment Exchange — Alman Otomotiv Sanayii Birliği VDA öncülüğünde, Avrupa'nın büyük otomotiv üreticilerinin ortaklaşa geliştirdiği sektöre özgü bilgi güvenliği standardı. ISO 27001 temel alınıyor ama çok daha derine iniyor: tedarik zinciri boyunca veri korumayı zorunlu kılıyor. BMW, Volkswagen, Mercedes-Benz gibi OEM'ler artık iş ortaklarından TISAX uyumluluğunu şart koşuyor. Dünya genelinde ISO 27001'den sonra bilgi güvenliğinde en yaygın uygulanan ikinci standart haline geldi. Biz ISO 27001'e ilave olarak bu sertifikaya da sahibiz. Bu bir tercih değil, bu konuya ne kadar önem verdiğimizizin taahhüdü aslında.

Sonuç olarak Carla şunu vad ediyor: daha az kaçırılan fırsat, daha yüksek müşteri memnuniyeti, daha verimli çalışan bir ekip ve yöneticiye net bir operasyonel görünürlük. Bu dört unsur bir araya geldiğinde hem müşteri deneyimi iyileşiyor hem de işletmenin kârlılığına doğrudan katkı sağlanıyor.

Günümüzün en çok kullanılan kelimelerinden birisi Yapay Zeka ve bu giderek gelişecek. Gelecekte Carla gibi uygulamalar çalışanların yerini mi alacak? Ne düşünüyorsunuz?

Bu soruyu çok sık alıyorum ve anlaşılır bir kaygı. Ancak deneyimlerime dayanarak net bir şekilde şunu söyleyebilirim: Carla, çalışanların yerini almak için değil, onları güçlendirmek için tasarlandı.

Düşünün — bir satış danışmanının en değerli zamanı müşterileri yüz yüze ilgilendiği, güven inşa ettiği, ihtiyacını dinlediği anlardır. Oysa günün büyük bölümü tekrarlayan aramalarla, rutin randevu taleplerini karşılamakla, "aracım hazır mı?" sorularını yanıtlamakla geçiyor. Carla bu tekrarlayan yükü üstleniyor; böylece çalışan asıl işine — insan ilişkisine, satışa, müşteri deneyimine — odaklanabiliyor.

Öte yandan şunu da açıkça söylemeliyim: Yapay zeka gerçekten geliyor ve bazı rollerin dönüşeceği kaçınılmaz. Ancak bu dönüşüm ani bir silme değil, kademeli bir evrim.

Bugün Carla'yı kullanan bayilerde gözlemlediğimiz şu: çalışanlar işlerini kaybetmiyor, ama işlerinin kalitesi yükseliyor. Daha az stres, daha az kaçırılan çağrı suçlaması, daha fazla anlamlı müşteri teması.

Yapay zeka en iyi, insanın yapamayacağı şeyi yaptığında değil, insanın yapmak zorunda kalmadığı şeyi üstlendiğinde değer yaratıyor.



Carla'nın bir işletmeye maliyetinden de bahsedermisiniz? Abonelik sistemi mi var? İlk kurulum maliyeti nasıl?

Carla'yı bir yazılım aboneliği olarak konumlandırmak doğru olmaz. Zira biz yalnızca bir voicebot sunmuyoruz — bir işletmenin müşteri iletişim süreçlerini baştan sona yeniden yapılandırıyoruz. Bu nedenle Carla, web sitesinden kolayca abone olabileceğiniz türden bir hizmet değil.

Fiyatlandırma modeli kullanım bazlı ve her işletmenin ihtiyacına göre şekilleniyor. Bayinin büyüklüğü, çağrı hacmi, entegre edilecek kanallar, CXBox gibi ek modüllerin kullanımı — bunların hepsi fiyatı belirleyen faktörler. Dolayısıyla her proje için ayrı bir değerlendirme yapıyoruz.

Şunu söyleyebilirim: Carla'yı düşünen bir yetkili satıcı için en doğru ilk adım, bizimle bir ön görüşme yapmak. Mevcut operasyonlarına bakıyoruz, hangi sorunların çözülmesi gerektiğini birlikte tespit ediyoruz ve ona göre bir model öneriyoruz. Yatırımın karşılığını net görmeden kimseyi bir sisteme yönlendirmiyoruz.

Son olarak eklemek istediğiniz bir konu var mıdır?

Türkiye otomotiv sektörü, dünya standartlarında bir altyapıya ve son derece dinamik bir rekabet ortamına sahip. Ancak müşteri iletişimi ve operasyonel süreç yönetimi konusunda hâlâ önemli bir potansiyel var. Bugün pek çok yetkili satıcı, müşteri kaybettiğinin farkında bile değil. Cevaplanmayan çağrılar, geç dönüş yapılan mesajlar, takipsiz kalan talepler... bunlar çoğu zaman raporlara yansıyor. Ama işletme neticelerine elbette yansıyor çünkü müşteri bir daha aramıyor! Carla ve CXBox ile amacımız görünmez bu kayıpları görünür kılmak ve çözülebilir hale getirmek.

Otoban dergisi aracılığıyla sektördeki tüm yetkili satıcılara ve üst düzey yöneticilere şunu söylemek isterim: Müşteri deneyimini iyileştirmek artık geleneksel metotlarla pek mümkün değil çünkü müşterinin hangi yöntemle size ulaşmak istediğini ve sonucun ne olduğunu tespit etmek çok güç. Carla ile bu konuda sizlere yepyeni bir deneyim sunuyor ve kontrolü size veriyoruz.

GELECEK OTOMOTİV:

DİJİTALLEŞME YOLCULUĞUMUZUN EN SOMUT ADIMI CARLA OLDU

Mercedes-Benz'in Türkiye'deki en büyük yetkili bayilerinden biri olan Gelecek Otomotiv, İstanbul, Diyarbakır ve Erzurum'daki tesisleriyle 60.000 m²'yi aşan alanı ve 250'den fazla çalışanıyla premium segmentin köklü temsilcilerinden. Şirketin 'Mükemmel Müşteri Deneyimi' sloganı, her operasyonel kararın arkasındaki felsefeye dönüşmüş durumda. Genel Müdür Bekir Koman ve Satış, Pazarlama & CRM Müdürü Sevgi Pilavcılar ile Carla Pro'ya geçiş sürecini konuştuk.



Carla'ya geçiş kararını nasıl aldınız?

Bekir Koman: Uzun süredir telefon ve santral yönetimini daha akıllı bir sisteme taşımak istiyorduk. Müşteri beklentileri değişiyor, rekabet artıyor; 'Mükemmel Müşteri Deneyimi' diyorsak bunu her temas noktasında somutlaştırmamız gerekiyordu. Carla Pro tam bu noktada gerçek bir çözüm sundu. Sadece bir yazılım değil, müşterimizle kurduğumuz iletişimin kalitesini dönüştüren bir yapay zeka asistanı. Hedefimiz netti: tüm telefon ve santral yönetimini bu sistem üzerinden yönetmek.

Sistemi ekibinize nasıl tanıttınız?

Sevgi Pilavcılar: Biz sistemi 'Bertha' adıyla benimsedik, Bertha Benz'e atıfta bulunarak. Ekibe duyururken de bu ruhla yaklaştık: bu, dijitalleşme yolculuğumuzun önemli bir adımı. Eğitim sürecini titizlikle planladık; yöneticilerden başlayarak tüm kullanıcı gruplarına kademeli oturumlar düzenledik. Katılım zorunluymuş çünkü Bertha'ya geçişle birlikte tüm telefon yönetimi bu sistem üzerinden işleyecekti. Günlük iş akışımızın merkezine oturan bir dönüşümdü bu.

"Biz sistemi 'Bertha' adıyla benimsedik - Bertha Benz'e atıfta bulunarak."

Operasyonel olarak ne gibi değişimler yaşadınız?

Bekir Koman: En belirgin değişim çağrı yönetiminde yaşandı. Mesai saati dışındaki aramaları karşılamak zordu; kaçan çağrılar müşteri kaybına dönüşüyordu. Şimdi Carla Pro 7/24 aktif; servis randevusu, bilgi talebi, yönlendirme — bunların büyük çoğunluğu insan müdahalesi olmaksızın çözülüyor. Ekibimiz gerçekten değer katan işlere odaklanabiliyor. Bunun yanında CXBox üzerinden tüm iletişim kanallarına tek noktadan hakimiyet sağladık. Üç şehirdeki operasyonu koordineli yönetmek artık çok daha kolay.



Müşteri tarafında nasıl bir yansıma gördünüz?

Sevgi Pilavcılar: Mercedes-Benz müşterisi premium deneyim bekler — satın almada da, serviste de, ilk telefon temasında da. Carla bu beklentiyi karşılıyor. Müşteri aradığında hızlı, doğru ve kibarca karşılanıyor; talebi kaybolmuyor. Memnuniyet anketlerimizde 'hızlı dönüş' ve 'bilgilendirici iletişim' skorlarında belirgin bir iyileşme gördük.

Geleceğe dair vizyonunuz nedir?

Bekir Koman: Dijitalleşme bir varış noktası değil, sürekli bir yolculuk. Carla bu yolculuğun somut ve ölçülebilir adımlarından biri oldu. Önümüzdeki dönemde entegrasyonları derinleştirmeyi, veri analitiğini daha etkin kullanmayı ve müşteri deneyimini üç lokasyonumuzda da aynı yüksek standartta tutmayı hedefliyoruz.



DERYA GRUP: ELEKTRİKLİ ARAÇ KADAR İLETİŞİM TEKNOLOJİSİ DE GELECEĞİ ŞEKİLLENDİRİYOR

2023'ün son çeyreğinde BYD bayiliğini bünyesine katan Derya Grup, kısa sürede Türkiye'nin en çok satan BYD bayisi konumuna ulaştı. 1979'dan bu yana pek çok sektörde faaliyet gösteren köklü grubun İstanbul Maltepe'deki BYD showroom'u, elektrikli araç segmentinin hızlı büyümesiyle birlikte yoğun bir müşteri trafiği yaşıyor.



Genel Müdür Baki Kış ile Carla Pro deneyimini konuştuk.

BYD Türkiye'de çok hızlı büyüyen bir marka ve bu ilgi çağrı hacmine de yansıyor. Yeni bir marka olduğu için müşterilerin çok sayıda sorusu var: modeller, fiyatlar, şarj altyapısı, teslimat süreleri... Carla'yı değerlendirmeye başladığımızda önce temkinliydik. Yapay zeka destekli bir sistemin otomotiv müşterisini gerçekten anlayıp anlayamayacağını merak ediyorduk. Ama ilk ay verilerini gördüğümüzde durum çok netti. O günden beri yüzlerce müşterimize Carla'nın yardımı ile ulaşabildik. Operasyonel olarak en büyük kazanımımız görünürlük oldu. Sabah işe geldiğimde gece boyunca gelen talepleri, hangi çağrının karşılandığını, hangisinin takip beklediğini ekrandan görüyorum. Daha önce bu bilgiyi toplamak için birkaç kişiyi aramak gerekirdi, şimdi tek bakışta anlıyorum.



YÜZBAŞIOĞLU OTOMOTİV: 36 YILLIK TECRÜBEYE YAPAY ZEKA GÜCÜ EKLEDİK

1990'da İstanbul Bağdat Caddesi'ndeki Showroom ile başlayan yolculuk, bugün Çekmeköy'deki 5.000 m²'lik modern tesisine Nissan, Chery, Omoda ve Jaecoo gibi çok markalı bir portföye ulaştı. 36 yıllık sektör deneyimiyle müşteri memnuniyetini ilke edinen Yüzbaşıoğlu Otomotiv'in Genel Müdürü Oral Beyaz ile Carla Pro hakkında konuştuk.



Yüzbaşıoğlu Otomotiv olarak neden Carla'ya ihtiyaç duydunuz?

Oral Beyaz: Çok markalı yapıya geçiş süreci hem heyecan verici hem de operasyonel olarak zorlu bir dönemdi. Nissan'ın yanına Chery, sonra Omoda ve Jaecoo eklendi; müşteri profili çeşitlendi, soru tipleri farklılaştı. Her marka için ayrı bilgiye sahip bir ekibin her aramayı doğru yönetmesi giderek zorlaşıyordu. Carla burada devreye girdi; doğru soruları sorarak talebi doğru yere yönlendiriyor, hiçbir bilgi eksiksiz kalmıyor.

DÖRT MARKALI YAPIDA HER TALEBİN DOĞRU YERE GİTMESİ ARTIK CARLA'NIN İŞİ.

Çok markalı yapıda Carla nasıl çalışıyor?

Oral Beyaz: Bu Carla'nın en güçlü olduğu nokta bence. Müşteri hangi markayı sorarsa sorsun, Carla konuyu anlıyor ve ilgili danışmana eksiksiz bir kayıtla aktarıyor. Servis tarafında da aynı şekilde; hangi marka, hangi model, ne tür bir talep — bunlar net biçimde ayrışıyor. Eskiden danışmanlar bazen yanlış departmana bağlantı kurulduğu için müşterileri birlikte kaybolup gidiyordu. Artık bu yaşanmıyor.

Ekibiniz bu değişime nasıl baktı?

Oral Beyaz: Başta temkinli yaklaşanlar oldu, bu doğal. Ancak ilk haftadan itibaren günlük işin kolaylaştığını görünce direnç yerini memnuniyete bıraktı. Özellikle servis danışmanları, randevu taleplerinin eksiksiz bilgiyle gelmesini çok olumlu karşıladı. "Müşteri zaten her şeyi söylemiş, ben sadece onaylıyorum" dediklerinde anlıyorsunuz ki sistem gerçekten işe yarıyor.

36 yıllık bir firma olarak dijital dönüşüme bakışınız nasıl?

Oral Beyaz: Deneyim ve teknoloji birbirinin rakibi değil, tamamlayıcı. 36 yıllık birikimle öğrendiğimiz şey şu: müşteri her zaman haklı değil ama her zaman hızlı cevap ve saygılı iletişim hak ediyor. Carla bu ilkeyi operasyona yansıtıyor. Tecrübemizin üzerine teknoloji katmanı ekliyoruz — bu sektörde ayakta kalmanın yolu bu.

Türkiye Hayat Emeklilik'ten BES yaptırın, birikimleriniz artarken KASKO, KONUT ve SAĞLIK sigortalarında indirim fırsatından yararlanın!

Kampanya **1 Ocak - 30 Haziran** tarihleri arasında **2.500 TL ve üzeri** aylık katkı payı ödemesiyle başlatılan yeni BES sözleşmeleri için geçerlidir.

Kampanya; Bireysel Emeklilik ve Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik Sözleşmeleri için geçerlidir. Kasko, sağlık, konut poliçeleri Türkiye Sigorta tarafından sunulmaktadır.

Taksit imkânı anlaşmalı banka kredi kartlarıyla sınırlıdır. Ayrıntılar turkiyesigorta.com.tr'de.

*İndirimler, 8 Ocak - 30 Haziran 2026 tarihleri arasında düzenlenecek poliçelerde geçerlidir.

0850 202 20 20 | 0850 402 20 20 turkiyesigorta.com.tr

TÜRKİYE OTOMOTİV PAZARI 2025 YIL SONU DEĞERLENDİRMESİ



Rekor Hacim, Dönüşen Talep, Artan Rekabet

Türkiye otomotiv pazarı, 2025 yılını hem adet bazında hem de ürün karması açısından önemli bir eşik aşarak tamamladı. Küresel ölçekte yaşanan ekonomik belirsizlikler, yüksek faiz ortamı ve jeopolitik risklere rağmen iç pazarda canlılığın korunması, sektörün dayanıklılığını bir kez daha ortaya koydu.

Pazar Büyüklüğü ve Genel Görünüm

2025 yılı sonunda Türkiye toplam otomotiv pazarı, binek ve hafif ticari araçlar dahil olmak üzere 1.368.400 adet gerçekleştirilerek tarihsel olarak en yüksek seviyesine ulaştı.

Özellikle yılın ilk yarısında ertelenmiş talebin devreye girmesi ve yılın ikinci yarısında kampanya destekli satışlar, pazarın güçlü seyrini destekledi.

Binek araç pazarı toplam satışların ana belirleyicisi olmaya devam ederken, hafif ticari araç pazarı da ticaret ve lojistik faaliyetlerdeki hareketliliğin etkisiyle dengeli bir büyüme gösterdi.



Talep Dinamikleri ve Tüketici Davranışı

2025'te tüketici tercihlerinde üç ana başlık öne çıktı:

- **SUV gövde tipi**, pazarın lokomotifine olmaya devam etti.
- **Elektrikli ve hibrit araçlara yönelim**, önceki yıllara kıyasla belirgin şekilde hızlandı.
- **Fiyat-donanım dengesi**, marka ve model tercihinde en kritik unsur haline geldi.

Yüksek finansman maliyetlerine rağmen, tüketicinin otomobile erişim isteği sürerken; kampanyalar, takas destekleri ve marka bazlı finansman çözümleri satışları ayakta tutan unsurlar oldu.

Elektrikli ve Hibrit Araçların Yükselişi

2025 yılı, Türkiye otomotiv pazarında **elektrifikasyonun kalıcı bir trend haline geldiği yıl** olarak kayda geçti. Elektrikli ve hibrit araçların toplam pazar içindeki payı çift haneli seviyelere ulaştı.

- Tam elektrikli araç satışları, önceki yıla kıyasla güçlü artış gösterdi.
- Hibrit araçlar, özellikle şehir içi kullanım avantajları ve vergi etkisiyle geniş bir müşteri kitlesine yayıldı.
- Yerli üretim ve ithal elektrikli modeller arasındaki rekabet, fiyatlandırma ve donanım seviyelerinde belirgin bir çeşitlilik yarattı. Şarj altyapısındaki gelişmeler ve tüketicinin elektrikli araçlara olan güveninin artması, bu segmentin büyümesini destekleyen temel faktörler arasında yer aldı.

“2025 yılı sonunda Türkiye toplam otomotiv pazarı, binek ve hafif ticari araçlar dahil olmak üzere 1.368.400 adet gerçekleştirilerek tarihsel olarak en yüksek seviyesine ulaştı.”

Rekabet Ortamı ve Marka Stratejileri

2025'te Türkiye otomotiv pazarında rekabet daha da yoğunlaştı. Geleneksel markaların yanı sıra:

- **Çin menşeli markalar**, agresif fiyatlandırma ve yüksek donanım seviyeleriyle pazarda görünürlüklerini artırdı.
 - Elektrikli araç odaklı yeni oyuncular, kısa sürede önemli satış adetlerine ulaştı.
 - Mevcut markalar, model yenilemeleri ve ürün gamı genişletmeleriyle pazar paylarını korumaya odaklandı.
- Bu yoğun rekabet ortamı, yetkili satıcılar açısından hem fırsatlar hem de kârlılık baskısı yaratan bir tablo ortaya çıkardı.

Yetkili Satıcılar ve Satış Sonrası Etkiler

Artan satış hacmine rağmen, yetkili satıcıların **kârlılık yönetimi 2025'te de sektörün en önemli gündem maddelerinden biri** oldu. Yüksek işletme maliyetleri, finansman yükü ve stok yönetimi, bayi tarafında dikkatle yönetilmesi gereken başlıklar olarak öne çıktı.

Elektrikli araç parkının büyümesi, satış sonrası hizmetlerde:

- Teknik altyapı yatırımı,
 - Personel eğitimi,
 - Yeni iş modelleri
- gibi alanlarda dönüşümü zorunlu kılmaya başladı.

	2025 Satış	2025 Pazar Payı %	2024 Pazar Payı %	Pazar Payı Değişimi (puan)
1. Renault	131.764	12,1	12,0	0,1
2. Volkswagen	88.682	8,2	7,6	0,6
3. Toyota	76.620	7,1	5,3	1,8
4. Fiat	71.787	6,6	8,9	-2,3
5. Hyundai	66.261	6,1	5,9	0,2
6. Peugeot	59.798	5,5	5,5	0
7. Opel	48.016	4,4	4,6	-0,2
8. Citroen	47.818	4,4	4,4	0
9. BYD	45.537	4,2	0,9	3,3
10. Skoda	45.321	4,2	4,5	-0,3
11. TOGG	39.020	3,6	3,1	0,5
12. BMW	33.992	3,1	2,6	0,5
13. Mercedes-Benz	33.374	3,1	3,1	0
14. Tesla	31.509	2,9	1,2	1,7
15. Chery	28.579	2,6	5,8	-3,2

*ODMD verilerinden



Genel Değerlendirme ve 2026'ya Bakış

Türkiye otomotiv pazarı için 2025 yılı;

- Rekor satış hacmi,
- Elektrikli ve hibrit araçların kalıcı yükselişi,
- Artan marka ve model çeşitliliği

ile öne çıkan bir yıl oldu.

2026 yılına girerken pazarın seyrini; ekonomik göstergeler, kredi koşulları, vergi düzenlemeleri ve elektrikli araçlara yönelik teşvik politikalarının belirlenmesi bekleniyor. Sektör, hacim olarak yüksek seviyesini korurken, **kârlılık, verimlilik ve sürdürülebilir büyüme** kavramlarının daha fazla ön plana çıktığı bir döneme giriyor.

	2025 Satış	2025 Pazar Payı %	2024 Pazar Payı %	Pazar Payı Değişimi (puan)
1. Renault	144.331	10,55	10,79	-0,24
2. Fiat	118.641	8,67	11,2	-2,53
3. Volkswagen	112.287	8,21	7,83	0,38
4. Ford	109.585	8,01	8,47	-0,46
5. Toyota	92.381	6,75	4,93	1,82
6. Peugeot	86.459	6,32	5,94	0,38
7. Opel	76.487	5,52	5,04	0,47
8. Citroën	71.440	5,22	4,94	0,28
9. Hyundai	67.120	4,9	5,08	-0,17
10. BYD	45.537	3,33	0,67	2,66
11. Skoda	45.321	3,31	3,55	-0,24
12. Mercedes-Benz	43.224	3,16	3,25	0,09
13. TOGG	39.020	2,85	2,43	0,42
14. BMW	33.992	2,48	2,08	0,4
15. Tesla	31.509	2,3	0,93	1,37

Önümüzdeki dönemde otomotiv sektörünün gündeminde yalnızca satış adetleri değil, aynı zamanda operasyonel verimlilik ve müşteri deneyimi de belirleyici olacak. Dijitalleşme, veri odaklı karar alma süreçleri ve bayi operasyonlarının daha entegre biçimde yönetilmesi, rekabet avantajı yaratmanın temel unsurları arasında yer alacak. Özellikle yetkili satıcı tarafında müşteri iletişimi, stok yönetimi ve satış sonrası hizmetlerin etkinliği, markaların pazardaki konumunu doğrudan etkileyen faktörler haline geliyor.

Elektrifikasyonun hız kazanmasıyla birlikte sektörün dönüşümü yalnızca ürün tarafında değil, ekosistem genelinde hissedilecek. Şarj altyapısının yaygınlaşması, servis süreçlerinin yeni teknolojilere uyum sağlaması ve müşteri beklentilerinin değişmesi; üreticilerden distribütörlere, yetkili satıcılardan servis ağlarına kadar tüm paydaşların yeni bir çalışma modeline uyum sağlamasını gerektiriyor. Bu dönüşüm, aynı zamanda sektörde yeni iş birlikleri ve yenilikçi hizmet modelleri için de önemli fırsatlar yaratıyor.

Tüm bu gelişmeler ışığında Türkiye otomotiv pazarı, güçlü iç talebi, geniş ürün çeşitliliği ve dinamik rekabet yapısıyla bölgesel ölçekte önemli bir merkez olma potansiyelini koruyor. Önümüzdeki yıllarda sektörün başarısı, yalnızca satış hacmiyle değil; sürdürülebilir büyüme, teknolojik uyum ve müşteri odaklı modellerini ne kadar hızlı hayata geçirebildiğiyle ölçülecek.

	2025 Satış	2025 Pazar Payı %	2024 Pazar Payı %	Pazar Payı Değişimi (puan)
1. Ford	83.131	29,28	29,15	0,14
2. Fiat	46.854	16,5	20	-3,49
3. Opel	27.471	9,68	6,68	3
4. Peugeot	26.661	9,39	7,61	1,78
5. Citroën	23.622	8,32	6,98	1,34
6. Volkswagen	23.605	8,31	8,69	-0,38
7. Toyota	15.761	5,55	3,52	2,03
8. Renault	12.567	4,43	6,07	-1,65
9. Mercedes-Benz	9.850	3,47	3,97	-0,5
10. IVECO	3.971	1,4	1,49	-0,09
11. KG Mobility (SsangYong)	3.871	1,36	0,95	0,42
12. Isuzu	1.803	0,56	1,11	-0,54
13. Foton	1.596	0,56	0	0,56
14. Tenax	878	0,31	0	0,31
15. Hyundai	859	0,3	1,71	-1,41
Toplam Hafif Ticari:	283.904			<small>*ODMD verilerinden yararlanılmıştır</small>

YAPAY ZEKA DESTEKLİ HASAR GÖRÜNTÜLEME, AKS KONTROL VE LASTİK DİŞ DERİNLİĞİ ÖLÇÜMÜ

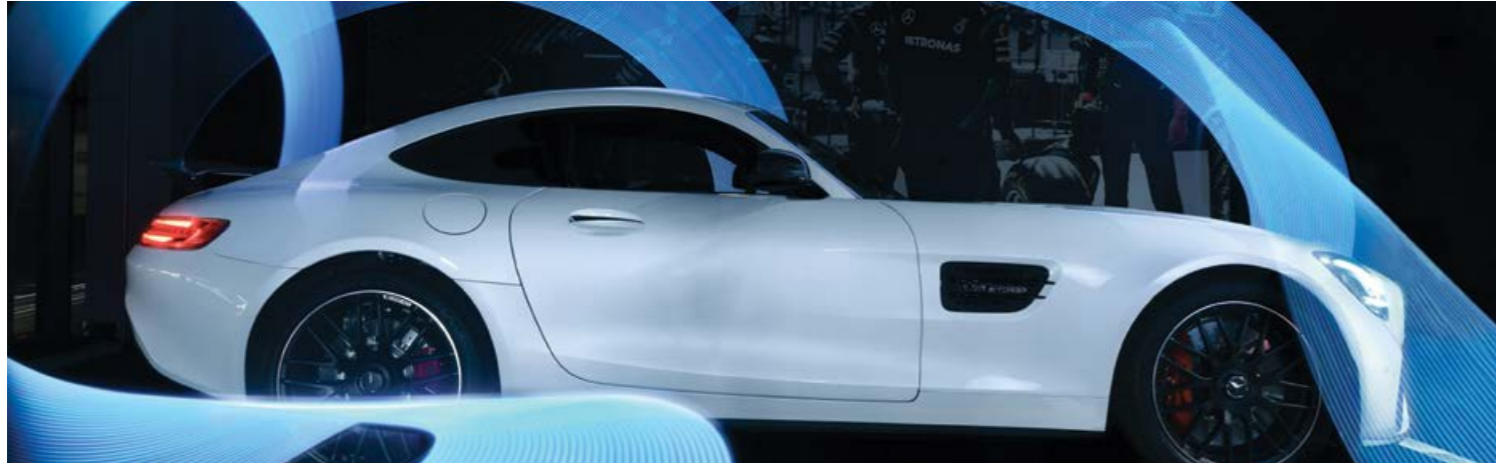
BL INNOVARE



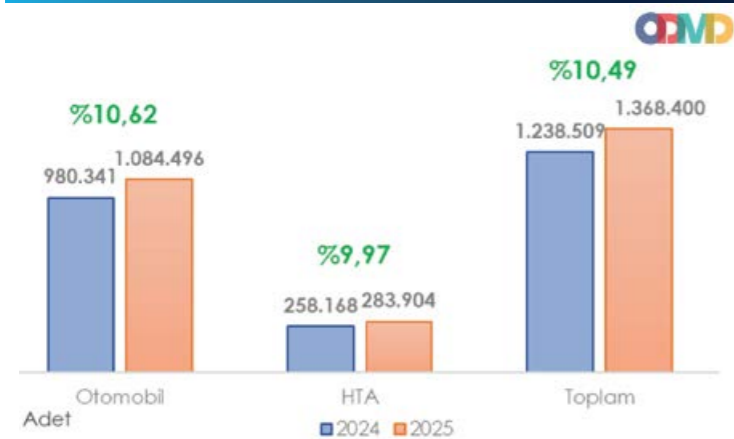
BL INNOVARE, araç kontrol süreçlerini yapay zeka ile yeniden tanımlar.

Araç sistemden tek geçişte geçerken; gövde hasarları, aks kontrolü ve lastik diş derinliği temassız olarak analiz edilir. Standart ve tekrarlanabilir sonuçlar sunan sistem, görsel kayıtlı raporlama ile servislerde hız, verimlilik ve şeffaflık sağlar.

ODMD (OTOMOTİV DİSTRİBÜTÖRLERİ VE MOBİLİTE DERNEĞİ) 2025 ARALIK OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZAR DEĞERLENDİRME RAPORU



OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ PAZAR GELİŞİMİ (ARALIK-OCAK)



OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ PAZAR GELİŞİMİ (ARALIK)



2025 yılı Ocak-Aralık döneminde otomobil ve hafif ticari araç pazarı %10,49 oranında arttı.

- Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2025 yılı Ocak-Aralık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %10,49 oranında artarak 1.368.400 adet olarak gerçekleşti.
- Otomobil satışları, 2025 yılı Ocak-Aralık döneminde geçen yıla göre %10,62 oranında artarak 1.084.496 adet, hafif ticari araç pazarı ise %9,97 artarak 283.904 adet oldu.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2025 Aralık ayında %12,55, otomobil pazarı %8,54, hafif ticari araç pazarı %27,83 oranında arttı.

- 2025 yılı Aralık ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2024 yılı Aralık ayına göre %12,55 artarak 191.620 adet oldu.
- 2025 Aralık ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %8,54 artarak 146.319 adet, hafif ticari araç pazarı %27,83 artarak 45.301 adet oldu.
- Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 10 yıllık Aralık ayı ortalama satışlara göre %57,9 arttı.
- Otomobil pazarı, 10 yıllık Aralık ayı ortalama satışlara göre %58,0 artış gösterdi.
- Hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Aralık ayı ortalama satışlara göre %57,8 arttı.

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: 2025

MARKA	OTOMOBİL			HAFİF TİCARİ			TOPLAM		
	YERLİ	İTHAL	TOPLAM	YERLİ	İTHAL	TOPLAM	YERLİ	İTHAL	TOPLAM
ALFA ROMEO	0	1.741	1.741	0	0	0	0	1.741	1.741
ALPINE	0	146	146	0	0	0	0	146	146
ASTON MARTIN	0	35	35	0	0	0	0	35	35
AUDI	0	24.832	24.832	0	0	0	0	24.832	24.832
BENTLEY	0	38	38	0	0	0	0	38	38
BMW	0	33.992	33.992	0	0	0	0	33.992	33.992
BYD	0	45.537	45.537	0	0	0	0	45.537	45.537
CHERY	0	28.579	28.579	0	0	0	0	28.579	28.579
CITROEN	0	47.818	47.818	1.068	22.554	23.622	1.068	70.372	71.440
CUPRA	0	12.998	12.998	0	0	0	0	12.998	12.998
DACIA	0	25.405	25.405	0	0	0	0	25.405	25.405
DFSK	0	161	161	0	580	580	0	741	741
DS	0	2.262	2.262	0	0	0	0	2.262	2.262
FARIZON	0	0	0	0	45	45	0	45	45
FERRARI	0	25	25	0	0	0	0	25	25
FIAT	69.659	2.128	71.787	8.833	38.021	46.854	78.492	40.149	118.641
FORD	0	26.454	26.454	43.648	39.483	83.131	43.648	65.937	109.585
FOTON	0	0	0	0	1.596	1.596	0	1.596	1.596
HONDA	0	16.137	16.137	0	0	0	0	16.137	16.137
HONGQI	0	32	32	0	0	0	0	32	32
HYUNDAI	41.485	24.776	66.261	0	859	859	41.485	25.635	67.120
ISUZU	0	0	0	270	1.333	1.603	270	1.333	1.603
IVECO	0	0	0	0	3.971	3.971	0	3.971	3.971
JAECOO	0	8.791	8.791	0	0	0	0	8.791	8.791
JAGUAR	0	17	17	0	0	0	0	17	17
JEEP	0	3.486	3.486	0	0	0	0	3.486	3.486
KARSAN	0	0	0	128	0	128	128	0	128
KG MOBILITY – SSANGYONG	0	11.449	11.449	0	3.871	3.871	0	15.320	15.320
KIA	0	25.420	25.420	0	0	0	0	25.420	25.420
LAMBORGHINI	0	28	28	0	0	0	0	28	28
LAND ROVER	0	2.085	2.085	0	0	0	0	2.085	2.085
LEAPMOTOR	0	200	200	0	0	0	0	200	200
LEXUS	0	742	742	0	0	0	0	742	742
MASERATI	0	182	182	0	0	0	0	182	182
MAXUS	0	0	0	0	253	253	0	253	253
MERCEDES-BENZ	0	33.374	33.374	0	9.850	9.850	0	43.224	43.224
MG	0	2.280	2.280	0	0	0	0	2.280	2.280
MINI	0	10.380	10.380	0	0	0	0	10.380	10.380
NISSAN	0	28.107	28.107	0	598	598	0	28.705	28.705
OPEL	0	48.016	48.016	2.427	25.044	27.471	2.427	73.060	75.487
PEUGEOT	0	59.798	59.798	1.267	25.394	26.661	1.267	85.192	86.459
PORSCHE	0	1.207	1.207	0	0	0	0	1.207	1.207
RENAULT	111.937	19.827	131.764	0	12.567	12.567	111.937	32.394	144.331
SEAT	0	9.857	9.857	0	0	0	0	9.857	9.857
SKODA	0	45.321	45.321	0	0	0	0	45.321	45.321
SKYWELL	0	350	350	0	0	0	0	350	350
SMART	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUBARU	0	451	451	0	0	0	0	451	451
SUZUKI	0	5.895	5.895	0	0	0	0	5.895	5.895
TENAX	0	0	0	878	0	878	878	0	878
TESLA	0	31.509	31.509	0	0	0	0	31.509	31.509
TOGG	39.020	0	39.020	0	0	0	39.020	0	39.020
TOYOTA	61.122	15.498	76.620	0	15.761	15.761	61.122	31.259	92.381
VOLKSWAGEN	0	88.682	88.682	4.794	18.811	23.605	4.794	107.493	112.287
VOLVO	0	15.225	15.225	0	0	0	0	15.225	15.225
TOPLAM:	323.223	761.273	1.084.496	63.313	220.591	283.904	386.536	981.864	1.368.400

* Tesla markasına ait veriler, kamuoyuna yapılan açıklamalar ışığında tahmini olarak belirlenmiştir.

TOKKDER OPERASYONEL KİRALAMA SEKTÖR RAPORU 2025 3. ÇEYREK

Operasyonel Araç Kiralama Sektörünün Aktif Büyüklüğü 2025'in İlk Üç Çeyreğinde 315 Milyar TL'ye Ulaştı!

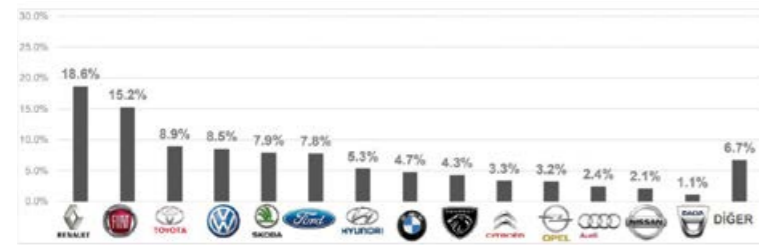
Operasyonel Araç Kiralama Sektörünün Yılın Üçüncü Çeyreğinde 77 Milyar TL Değerinde Otomobil Satın Aldı!

TOKKDER, 2025 yılının üçüncü çeyreğine ait sektör verilerini açıkladı. Rapora göre, yılın ilk 9 aylık döneminde operasyonel araç kiralama sektörünün aktif büyüklüğü 314,7 milyar TL olarak gerçekleşti. 2024 yılının aynı döneminde bu rakam 217,8 milyar TL seviyesindeydi. Sektörün filosunda bulunan araç adedi ise 235 bin adedi buldu. Sektörün filo büyüklüğü 2024 sonu itibarıyla 252 bin adetti. Sektörün yılın üçüncü çeyrek sonu itibarıyla ödediği vergi tutarı 39,3 milyar TL'yi buldu. Operasyonel araç kiralama sektörü, yılın 3'üncü çeyreğinde 77,8 milyar TL tutarında araç alımı gerçekleştirdi.



Araç kiralama sektörünün çatı kuruluşu Tüm Oto Kiralama ve Mobilite Kuruluşları Derneği (TOKKDER), bağımsız araştırma şirketi NielsenIQ iş birliği ile hazırladığı, 2025 yılı üçüncü çeyrek sonuçlarını içeren "TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu"nu açıkladı. Rapora göre, 2025 yılının ilk 3 çeyreğinde operasyonel araç kiralama sektörünün aktif büyüklüğü 314,7 milyar TL olarak gerçekleşti. 2024 yılının aynı döneminde bu rakam 217,8 milyar TL seviyesindeydi. Sektörün filosunda bulunan araç adedi ise 235 bin adedi buldu. Sektörün filo büyüklüğü 2024 sonu itibarıyla 252 bin adetti.

MARKA BAZLI DAĞILIM 2025 3. ÇEYREK



Renault en çok tercih edilen marka olmayı sürdürüyor!

Rapora göre, Renault yüzde 18,6 pay ile Türkiye operasyonel araç kiralama sektörünün en çok tercih edilen markası olmayı sürdürdü. Renault'yu yüzde 15,2 ile Fiat, yüzde 8,9 ile Toyota, yüzde 8,5 ile Volkswagen ve yüzde 7,9 ile Skoda takip etti. Sektörün araç parkının yüzde 45,5'i kompakt sınıf araçlardan oluşurken, küçük sınıf araçlar yüzde 33,0 ve üst-orta sınıf araçlar yüzde 10,2 pay aldı. 2025'in üçüncü çeyreğinde operasyonel araç kiralama sektörünün filosundaki hafif ticari araçların payı yüzde 6,7 olarak gerçekleşti.

Raporda sektörün araç parkında yer alan dizel araçların payında artış görüldü. Buna göre, sektörün araç parkının yüzde 58,2'lik bölümünü benzinli araçlar oluştururken, dizel araçların payı yüzde 30,3'e yükseldi. Hibrit ve elektrikli araçların payı ise yüzde 11,5 seviyesinde gerçekleşti.

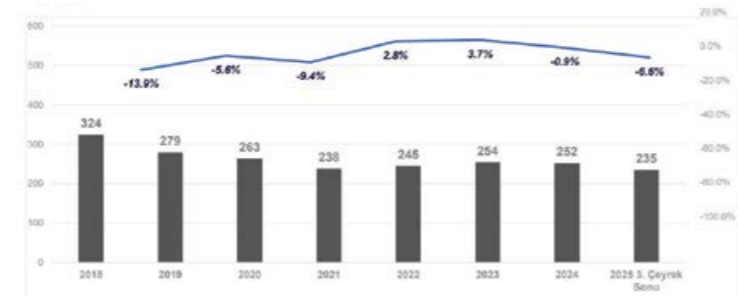
Karoser tipinde sedan açık ara lider!

TOKKDER raporunda yer alan bir başka veri ise operasyonel araç kiralama sektöründeki gövde tipine göre araç tercih sıralamasında sedan birinciliğinin devam etmesi oldu. Bu kapsamda, sedan gövde tipine sahip araçlar yüzde 41,4 ile birinci sırada, hatchback gövde tipine sahip araçlar ise yüzde 26,6 ile ikinci sırada yer aldı. SUV araçlar ise yüzde 24 ile üçüncü sırada yer aldı. Bu araçları yüzde 0,8 ile station wagon gövde tipine sahip araçlar takip etti. Sektörün toplam araç parkının yüzde 85,9'unu otomatik vitese sahip araçlar oluştururken, manuel viteli araçların payı ise yüzde 14,1 olarak gerçekleşti.

Sektör ekonomiye katkı sağlamaya devam ediyor!

Operasyonel kiralama sektörü 2025 yılında da ekonomiye önemli oranda vergi girdisi sağlamaya devam etti. Sektörün yılın üçüncü çeyrek sonu itibarıyla ödediği vergi tutarı toplamda 39,35 milyar TL'yi buldu. Sektör, yılın üçüncü çeyrek sonu itibarıyla 77,8 milyar TL tutarında araç alımı gerçekleştirdi. Bu tutar, 2024 yılı genelinde 95,8 milyar TL seviyesindeydi. Yılın ilk 3 çeyreğinde operasyonel kiralama ve filo yönetiminde toplam müşteri sayısı 21 bin 800'e geriledi. 2024 yılı sonunda bu rakam 27 bin 800 seviyesindeydi. Müşteri başına düşen araç sayısı yılın üçüncü çeyrek sonu itibarıyla 10,0 adet olarak gerçekleşerek 2024 toplamındaki 8,3 adedi geride bıraktı.

SEKTÖR ARAÇ PARKI GELİŞİM TAHMİNİ YILLIK



Zirveye Yürüyüş Hızla Devam Ediyor



CAN GÜVENLİĞİ OPSİYON DEĞİLDİR!



KGM
SSANGYONG

ŞAHSUVAROĞLU GRUP
GÜVENCESİYLE

Petrol Ofisi Maxima uyum sağlar her řarta



KEREM KAZAZ
Türkiye'nin En Genç
Ralli řampiyonu

