

# Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarının Stratejik Analizi

Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Yenileme  
Pazarının Potansiyelinin Değerlendirilmesi

NIHAİ RAPOR

AĞIR TİCARİ ARAÇLAR

Frost & Sullivan  
8 Haziran, 2024

BU SEKTÖREL ARAŞTIRMA  
OSS DERNEĞİ TARAFINDAN  
YAPTIRILMIŞTIR.



# DESTEKLEYENLER

**Delphi**

**dinamik**

**HIDIRUSTA**

**MAHLE**

**MANN  
FILTER**

**M** **MARTAŞ**  
AUTOMOTIVE AFTERMARKET

**M**  
**Maysan Mando**

**MTA**  
MOTORAŞIN

**OZCETE**  
OTOMOTİV

# İÇİNDEKİLER TABLOSU

## İçindekiler

## Slayt No

Araştırma Hedefleri ve Kapsamı	3
Pazara Genel Bakış	6
Faaliyetteki Araçlar (Park) Analizi	11
Satış Sonrası Parça Pazarı Analizi	20
Satış Sonrası Yenileme Pazarı Servis Analizi	25
Dağıtım Kanalı Analizi	29
Orijinal Ekipman Tedarik (OES) Kanal Analizi	34
Regulasyonlar	39
Sonuçlar	42





# ARAŞTIRMA HEDEFLERİ VE KAPSAMI



# ARAŞTIRMA HEDEFİ VE KAPSAMI

BU PROJENİN AMACI, KÜRESEL TRENDLER VE ZORLUKLARDAN ETKİLENEN TÜRKİYE PAZARININ SATIŞ SONRASI YENİLEME PAZARININ KAPSAMLI BİR GÖRÜNÜMÜNÜ SUNMAKTIR.

## ARKAPLAN

Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), sektörün Türkiye'deki temsilcisidir. Şirket, satış sonrası parçalar için pazar büyüklüğünü değerlendirmek ve ayrıca küresel ve yerel otomotiv endüstrisindeki değişikliklere paralel olarak satış sonrası dinamiklerine ilişkin bir anlayış geliştirmek amacıyla Türkiye otomotiv satış sonrası pazarına ilişkin bir çalışma yürütmek istemektedir.

## HEDEF

Bu çalışmanın amacı Türkiye otomotiv satış sonrası yenileme pazarını aşağıdaki konulara odaklanarak araştırmak, analiz etmek ve tahminde bulunmaktır.

- Mevcut pazar büyüklüğü ve büyüme tahminleri
- Otomotiv parçalarına göre pazar büyüklüğü
- Kanallara göre pazar büyüklüğü – OEM/ OES ve IAM
- Pazar dinamikleri ve eğilimleri
- Pazarı etkileyen mega trendler (Elektrifikasyon, ADAS, vb.)

## KAPSAM

**Bölge:** Yalnızca Türkiye

**Araç Kapsamı:** Orta ve Ağır Ticari Araçlar (3,5 ton üzeri), Otobüsler, Yolcu Otobüsleri ve Römorklar – Yarı Römorklar Hariç

**Tarihsel Dönem:** 2020-2022 (son 3 yıl)

**Baz Yılı:** 2023

**Tahmin Dönemi:** 2024-28 (önümüzdeki 5 yıl)

### Ürün Kapsamı

Lastikler

Aküler

Yağ

Fren

Filtreler

Çarpışma Elemanları

Marş Motorları ve Alternatörler

Aydınlatma

Tekerlek Rulmanı

Soğutma Sistemi

### Ürün Kapsamı (devamı)

Soğutma sistemi

Motor

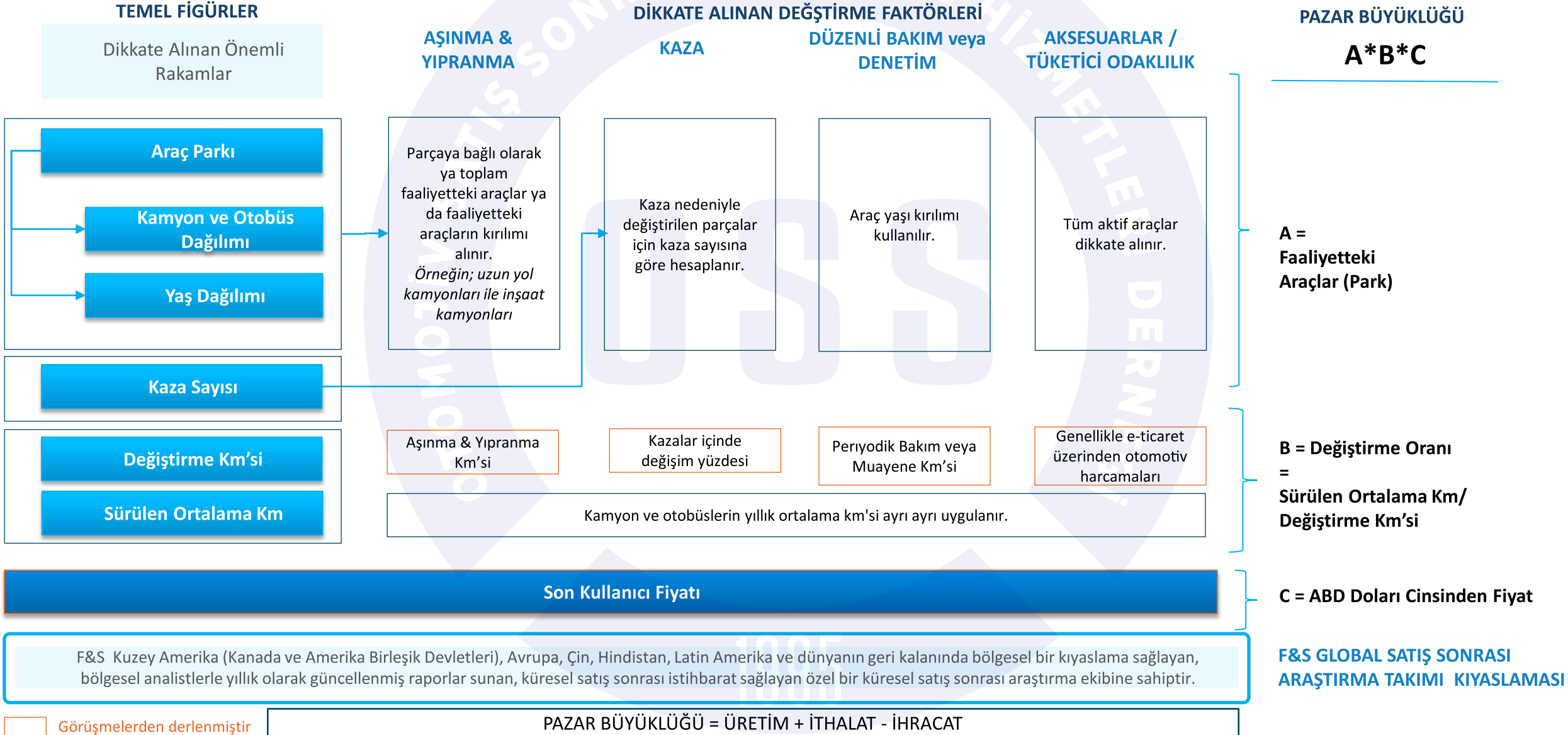
Şanzıman

Direksiyon ve Süspansiyon

Şaft

# METODOLOJİ

FROST & SULLIVAN PAZAR BÜYÜKLÜĞÜNÜN HESAPLANMASINDAKİ YÖNTEM FAALİYETTEKİ ARAÇ, DEĞİŞTİRME ORANI VE SON KULLANICI FİYATLARINI KAPSAR.



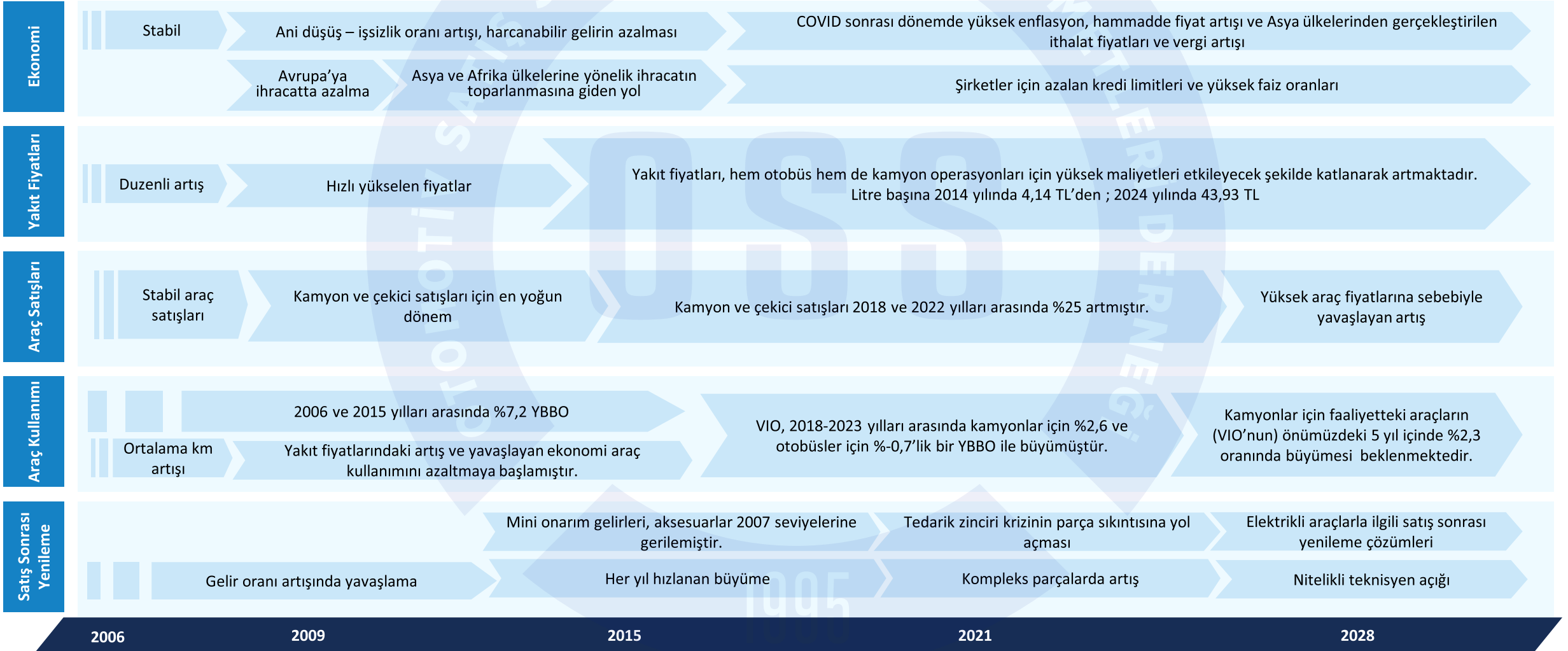


# PAZARA GENEL BAKIŞ

# TÜRKİYE SATIŞ SONRASI YENİLEME PAZARI YOL HARİTASI

PARÇALARDAKİ ARTAN KARMAŞIKLIK VE ARTAN TEKNİK GEREKSİNİM, NİTELİKLİ TEKNİSYENLERE OLAN İHTİYACI ETKİLEMEKTEDİR.

Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Satış Sonrası Yol Haritası, Türkiye, 2006–2028





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

ORTA VE AĞIR TİCARİ ARAÇ SATIŞLARI CİDDİ ORANDA ARTARKEN, FAALİYETTEKİ ARAÇLAR (PARC) DA 2023'TE POZİTİF BİR ORANDA BÜYÜYEREK SATIŞ SONRASI YENİLEME PARÇA VE SERVİSLERİ ÜZERİNDE OLUMLU BİR ETKİYE İŞARET ETMİŞTİR.

## Araçları Daha Uzun Süre Tutma Eğilimi

- **2023 yılında, 2022 yılına kıyasla satılan orta-ağır vasıta (otobüs, kamyon, çekici, treyler) satışları %24,8 artarak yaklaşık 70.500 adet ile rekor bir yıl olmuştur. Satılan otobüs adedi: 6.895 – Satılan kamyon adedi: 19.804 – Satılan çekici adedi: 24.694 – Satılan treyler adedi: 18.976'dir.**
- **2023 yılında ikinci el orta ve ağır ticari araç satışları %3,9 oranında azalmıştır**, bu durum satış sonrası yenileme hizmetlerinin artırılması gerekliliğini stabil hale getirmiştir.
  - **Satılan ikinci el orta ve ağır ticari araçların %60,5'i on yaşından daha büyük olması** otomotiv satış sonrası yenileme pazarına olan talebi yüksek oranda etkilemektedir.
  - İkinci el araç olarak değiştirilen **49,2 milyon otobüs** ve **214,9 milyon kamyon**, 2022 yılına göre toplamda %4,8 bir düşmüştür.
- **Faaliyetteki araçlar (VIO (park) 2022 ve 2023 yılları arasında orta ve ağır ticari araçlar açısından yaklaşık %3,8 oranında büyümüştür.**
  - 2023 yılı itibarıyla VIO **1.170.533 orta-ağır vasıttan oluşmaktadır.**
  - En son **hurda programı 2019 yılında uygulamaya konulmuş** ve bu durum faaliyetteki araçları etkilemiştir. 2024 yılında başka bir hurdaya ayırma programının uygulamaya konulması beklenmektedir.
  - **Beş yaşın üstündeki araçlar orta-ağır faaliyetteki araçların %84,3'ünü oluşturmaktadır ve bu durum bağımsız satış sonrası yenileme servisleri tarafından onarım ve bakıma ihtiyaç duyan araçlar için önemli bir potansiyele işaret etmektedir.**
- **Trafik kazalarından kaynaklanan hasarlar 2022 yılında 2021 yılına kıyasla %7,6 oranında artmıştır.**

## Finansal Dalgalanma ve Fiyat Enflasyonu

Yedek parça endüstrisinde fiyatların sürekli yükselmesi, **servis ve dağıtım kanallarındaki marjları aşındırmakta** ve kritik olmayan parça değişimlerinde ek gecikmelere yol açmaktadır. Fiyat artışları temel olarak şunlardan kaynaklanmaktadır:

- Türk Lirası'nın değer kaybetmesi,
- Hammadde fiyatlarındaki artış,
- Daha yüksek ithalat vergileri,
- Yüksek enflasyon oranları,
- Covid-19 ve küresel tedarik zinciri krizinden kaynaklanan belirsizlik.

Bu faktörler toplu olarak, özellikle **kamu hizmeti giderleri ve kiralarda** önemli artışlar yaşanmasıyla birlikte, işletme maliyetlerinin artmasına neden olmaktadır.

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

ÇEKİCİLER TÜRKİYE’NİN AĞIR VASITA FİLOSUNUN ÖNEMLİ BİR PARÇASIDIR VE TÜRKİYE İLE AVRUPA ARASINDA KARAYOLU TAŞIMACILIĞINI ÖNEMLİ ÖLÇÜDE ÜSTLENMEKTEDİR, DİJİTAL TAKOGRAF ZORUNLULUKLARI İLE KAT EDİLEN KİLOMETRELERİN AZALMASI AYLIK YOLCULUKLARI AZALTIRKEN, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK TRENDİ DE SEFERLERİN AZALMASINA YOL AÇABİLİR.

## Nitelikli İşgücünde Düşük Elde Tutma Oranı

- Vasıflı çalışan sorunu, hafif araç yenileme pazarındaki endişelere benzer şekilde önemli bir sorun olmuştur. Bu durum, **operasyonel giderlerin önemli ölçüde arttığı**, işletmelerin karlılığını ve değerli hizmet çalışanlarını elde tutma becerilerini etkileyen **değişken ekonomik koşullardan** etkilenmektedir. Bu çalışanlar daha yüksek ücret sunan diğer mesleklere geçmeyi tercih edebilmektedirler.

## Karayolu Taşımacılığının Önemi

- Çekiciler**, Türkiye ile Avrupa arasındaki karayolu taşımacılığının yüksek potansiyeli nedeniyle, bu bölgeler arasında daha büyük miktarlarda yük taşımanın mümkün olduğu Türkiye’de **faaliyette olan ağır hizmet araçlarında önemli bir rol oynamaktadır**.
- AB’ye seyahat eden bir çekici her yıl yaklaşık 400.000km yol yapmakta ve bakım ve servis ihtiyacı artmaktadır.
- Bu seyahat sayısı, **dijital takograf zorunlulukları ve her yıl kat edilen km’nin azalması** nedeniyle ayda 2-3 turdan ayda 1’e düşmüştür.
- Özellikle Avrupa’ya seyahat eden araçlar için **sürdürülebilirlik** önemli hale gelmiştir, çünkü Avrupa’daki büyük üreticiler 2026’dan itibaren CO2 dengelemelerini raporlayacak ve hızlı teslimata karşı daha az karbon emisyonlu araçlarla çözümlere öncelik verecektir.
- Mars Lojistik gibi lojistik firmaları kısa mesafelerde kullanmak üzere **elektrikli çekiciler** sipariş etmiş ve filolar önümüzdeki yıllarda sürdürülebilir araçlar kullanmayı yavaş yavaş benimsemektedir.

## In-House Servisler

- Türkiye’de Ekol, Mars, Omsan ve Borusan gibi büyük filolar rutin bakım ve ara sıra yapılan **mekanik onarımlar için** ülke çapında **kendi servis merkezlerini** kurmuşlardır. Alternatif olarak, filoların bakımı için oto sanayi bölgelerinde belirli bağımsız servislerle, genellikle sabit fiyat düzenlemelerine dayalı anlaşmalar da yapmaktadırlar.
- Bununla birlikte, **artan enflasyon ve yükselen hammadde maliyetleri**, bu anlaşmaların daha sık yenilenmesini gerektirmektedir ve bu yenilemeler genellikle 3 ila 4 aylık döngüler halinde gerçekleşmektedir.
- Filolar 10 yaşından sonra araçlarını yurtiçi taşımacılık için satma eğiliminde olduğundan, filoların kendi servis merkezleri genellikle 10 yaşa kadar olan araçlara hizmet vermektedir.

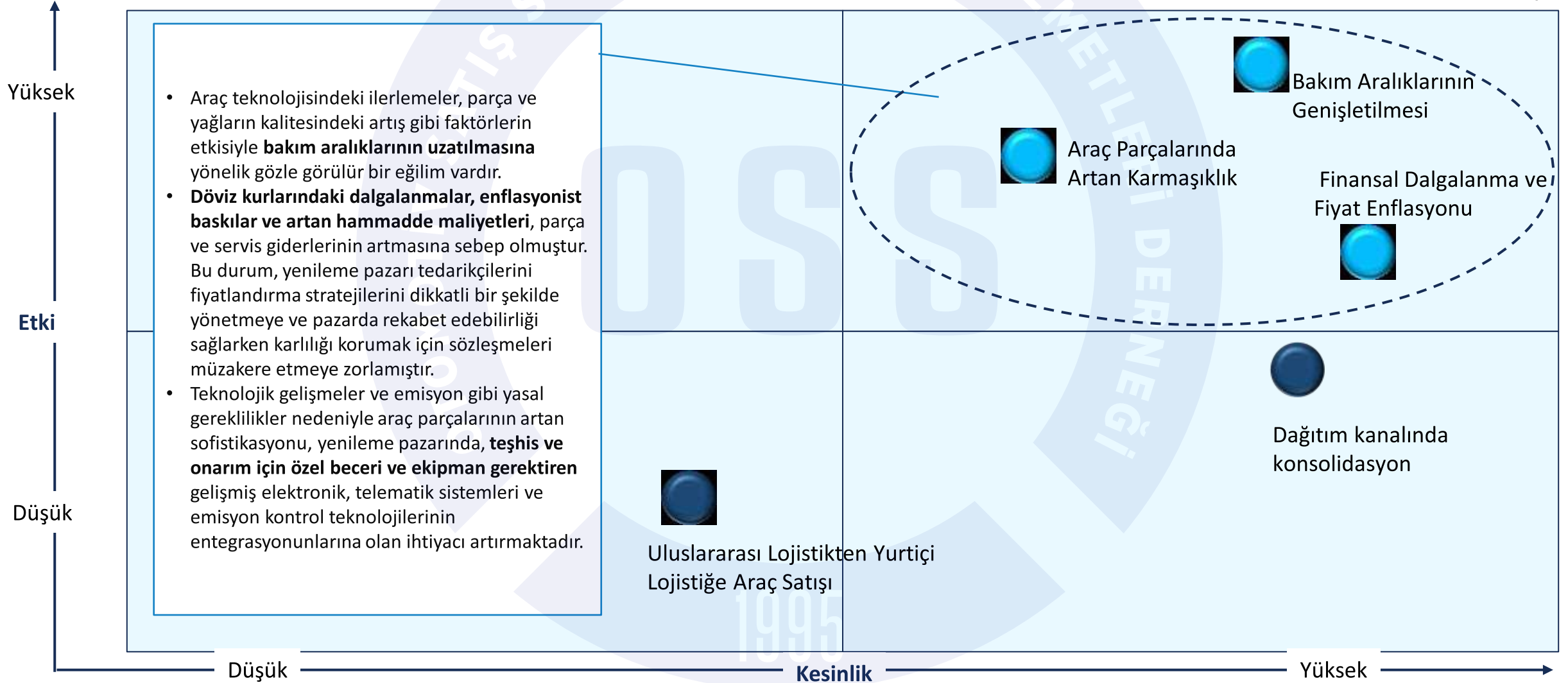


# TÜRKİYE SATIŞ SONRASI YENİLEME PAZARINI ETKİLEYEN BAŞLICA TRENDLER (3/3)

TİCARİ ARAÇ YENİLEME PAZARINDAKİ BAKIM ARALIKLARI, ARIZA SÜRESİNİ VE MALİYETLERİ AZALTMAYI AMAÇLAYAN GELİŞMİŞ TEKNOLOJİ VE PARÇA KALİTESİ İLE GENİŞLEMEKTEDİR.

## Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Başlıca Trendler, Türkiye, 2023

Yeni, Karmaşık



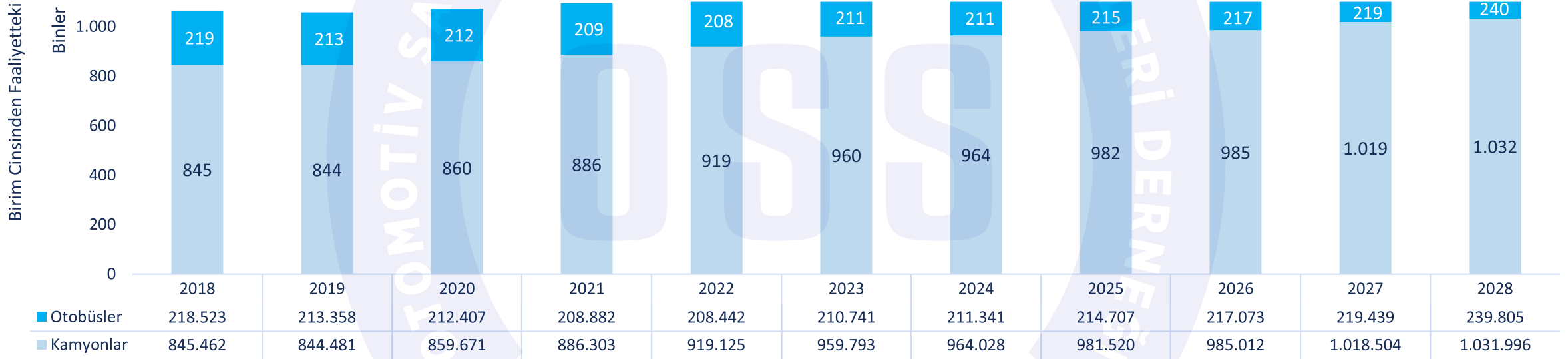
Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

# FAALİYETTEKİ ARAÇLAR (PARK) ANALİZİ

# MODEL YILINA GÖRE FAALİYETTEKİ TOPLAM ARAÇ SAYISI (PARK)

TÜRKİYE'DE OTOBÜSLERİN PARKTAKİ TOPLAM TİCARİ ARAÇLAR İÇİNDEKİ PAYI YILLAR İÇİNDE AZALMIŞ VE YERİNİ KAMYONLARIN HAKİMİYETİNE BIRAKMIŞTIR.

Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Türüne Göre Faaliyetteki Araçlar, Türkiye, 2018–2028



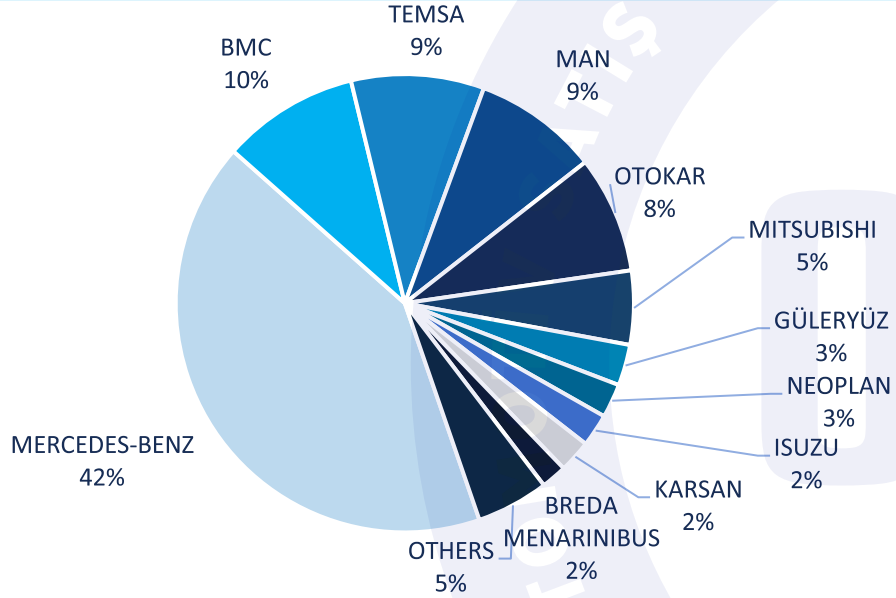
- 2023 yılı sonu itibariyle kamyon (karayolu çekicisi, damperli kamyon, tanker, çöp kamyonu dahil) ve otobüs için toplamda yaklaşık 1,2 milyon araç bulunmaktadır.
  - 2023 ve 2028 yılları arasında kamyonlar için %1,5 YBBO büyümesi beklenmektedir.
  - 2023 ve 2028 yılları arasında otobüsler için %2,6 YBBO büyümesi beklenmektedir.



# MARKAYA GÖRE FAALİYETTEKİ TOPLAM ARAÇ SAYISI (PARK)

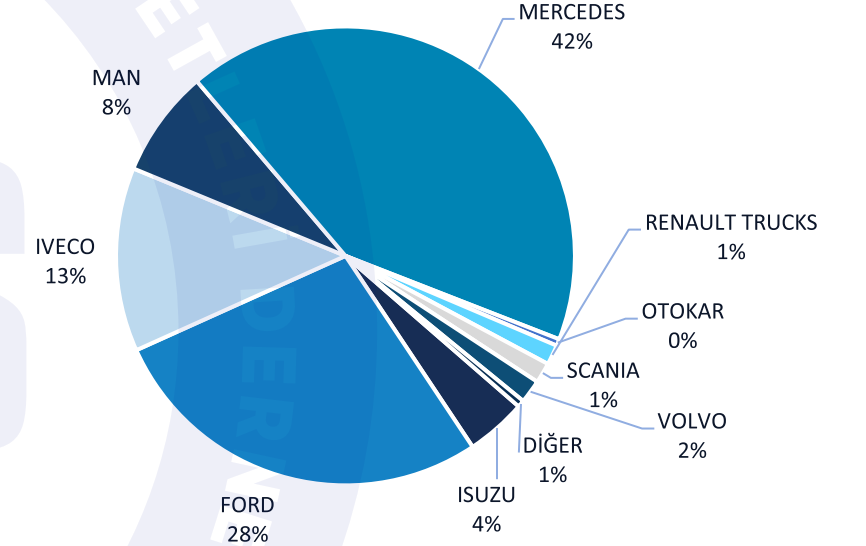
MERCEDES BENZ VE OTOKAR PAZARDAKİ OTOBÜSLERDE LİDER MARKALAR OLURKEN, FORD VE YİNE MERCEDES BENZ KAMYONLARDA EN ÇOK VAROLAN MARKALARDIR.

Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Markaya Göre VIO'daki (Park) Otobüs Sayısı, 2023



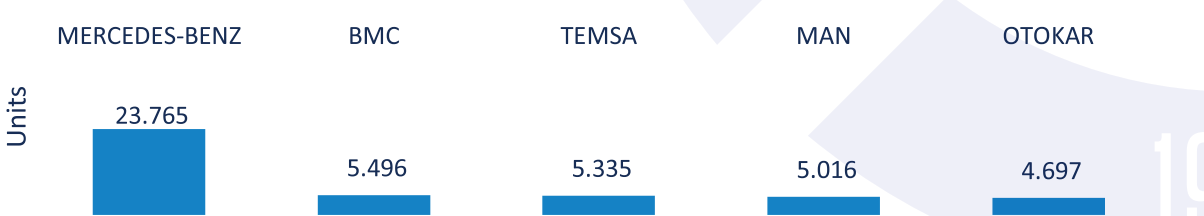
Diğer: Setra, Iveco, Magirus gibi markaları içermektedir.

Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Markaya Göre VIO'daki (Park) Kamyon Sayısı, 2008- 2023



Diğer: DAF, Fargo, Fiat, Dodge, Hino gibi markaları içermektedir.

Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Markaya Göre VIO'daki (Park) Otobüsler, 2023



Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Markaya Göre VIO'daki (Park) Kamyon, 2023

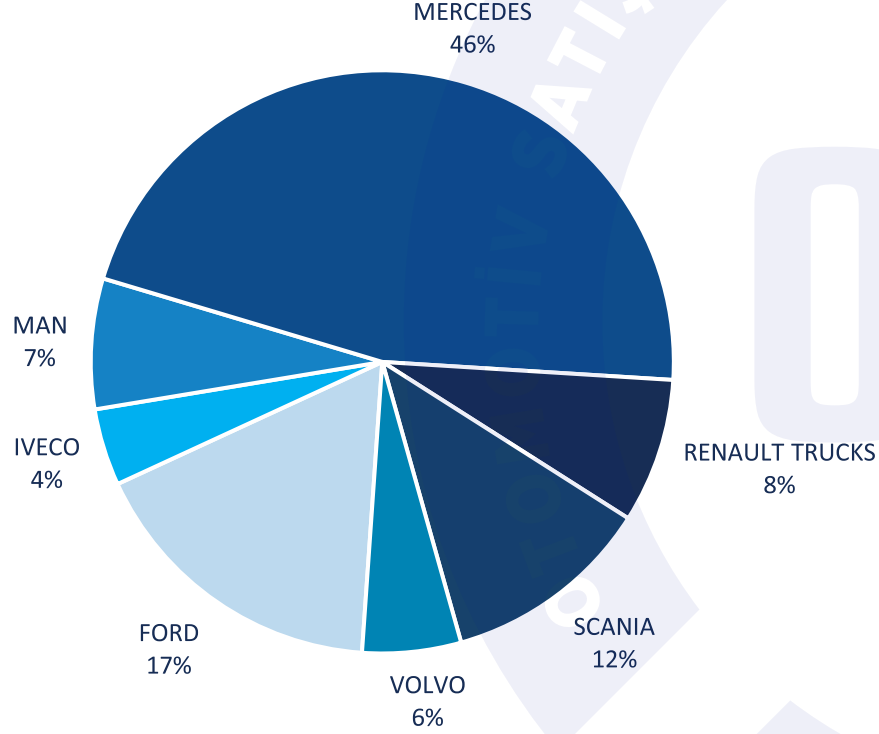


Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), TAID, Frost & Sullivan Analizi

# SON 12 YILDA MARKALARA GÖRE FAALİYETTEKİ TOPLAM ARAÇ SAYISI (PARK)

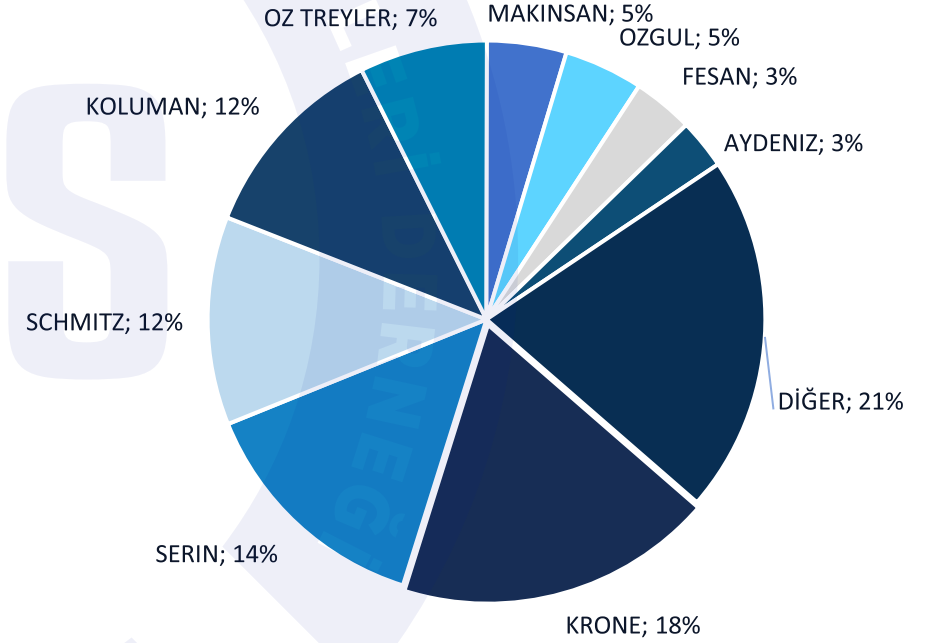
KRONE VE SERIN TREYLERDE, MERCEDES BENZ VE FORD İSE ÇEKİCİLERDE LİDER MARKALARDIR.

Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Markaya göre VIO'daki (Park) Çekici Sayısı, 2011-2023



Markaya göre faaliyetteki araçlar, 2011 yılından itibaren her yıl TAİD yeni araç kayıtlarından hesaplanmıştır.

Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Markaya göre VIO'daki (Park) Treyler Sayısı, 2011-2023

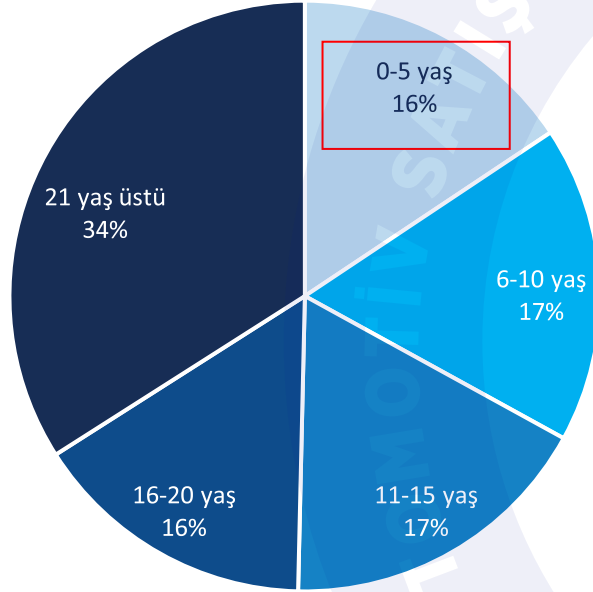


Markaya göre faaliyetteki araçlar, 2011 yılından itibaren her yıl TREYDER ve TAİD yeni araç kayıtlarından hesaplanmıştır.

# YAŞA GÖRE PARKTAKİ TOPLAM ARAÇ SAYISI (PARK) 2023

HEM OTOBÜS HEM DE KAMYONLAR İÇİN ORTALAMA YAŞIN 15'İN ÜZERİNDE OLMASI, ESKİ ARAÇLAR İÇİN 10 YILDAN DAHA UZUN YILLAR PARÇA ENVANTERİNE OLAN İHTİYACI ARTIRMAKTADIR.

Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Faaliyetteki Kamyon + Otobüs (3,5 Ton Üzeri Araçlar) Yüzde Olarak Yaşa Göre Dağılımı, Türkiye, 2023



Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Yaşa Göre VIO, Türkiye, 2020 ve 2023

Ortalama Yaş (yıl)

■ Otobüs ■ Kamyon

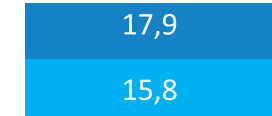


2020

2020 yılında ortalama araç yaşı kamyon ve otobüsler için 16.0'dır.

Ortalama Yaş (yıl)

■ Otobüs ■ Kamyon



2023

2023 yılında ortalama araç yaşı kamyon ve otobüsler için 17.0'dır.

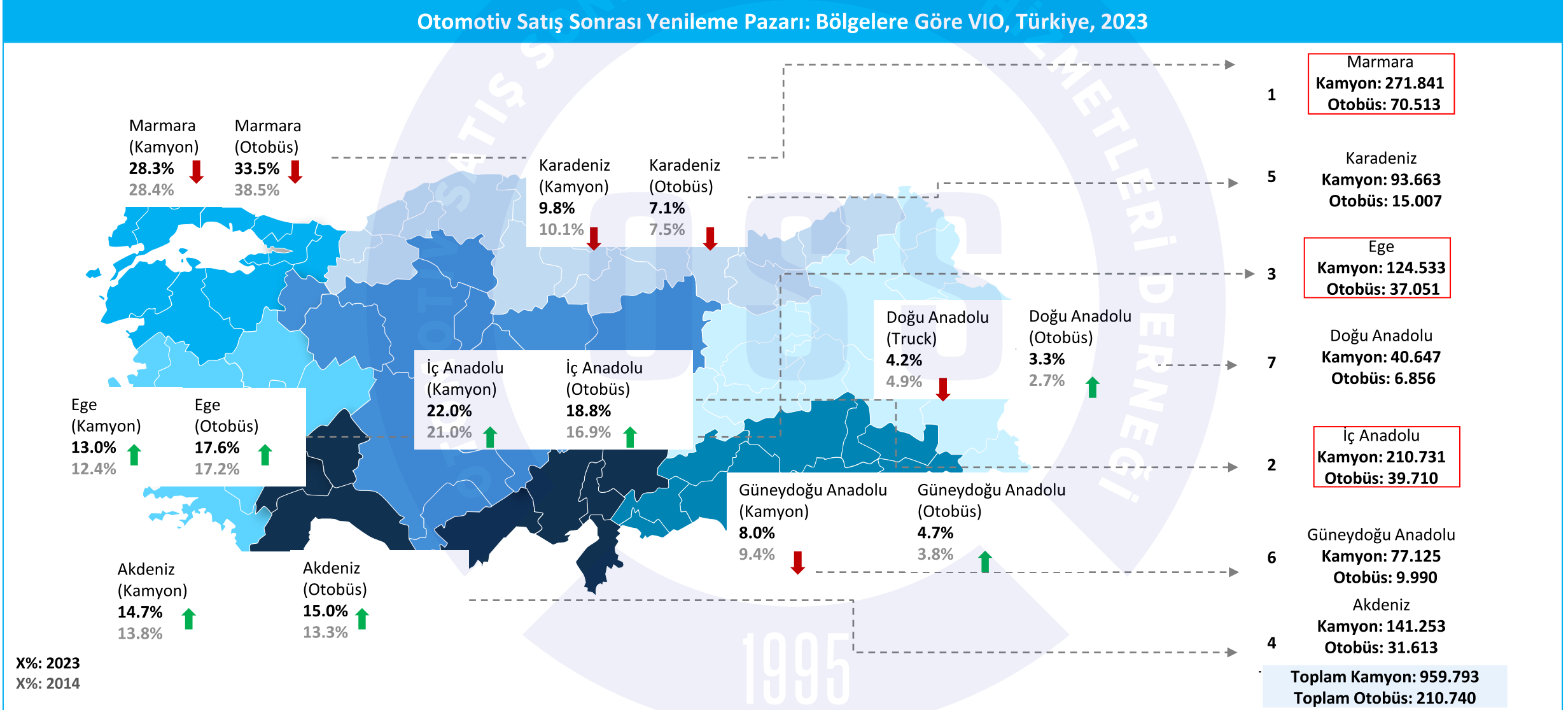
- Yeni satışlar artsa da 2018'den bu yana aktif bir hurdaya ayırma programının da olmamasıyla, ortalama kamyon yaşı, 2020'ye kıyasla 17 yaştan neredeyse 18 yaşa yaklaşmıştır.
- Ortalama otobüs yaşı, 2023 yılında azalan otobüs satışlarının etkisiyle kamyonlardan daha hızlı bir şekilde 14 yaştan 16 yaşa yükselmiştir.



# BÖLGELERE GÖRE FAALİYETTEKİ ARAÇLAR (VIO)

EGE, İÇ ANADOLU VE AKDENİZ BÖLGELERİ 2023 YILINDA 2014 YILINA GÖRE PARKTAKİ KAMYON VE OTOBÜS SAYISINDA POZİTİF BİR BÜYÜME YAŞAMIŞTIR.

## Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Bölgelere Göre VIO, Türkiye, 2023



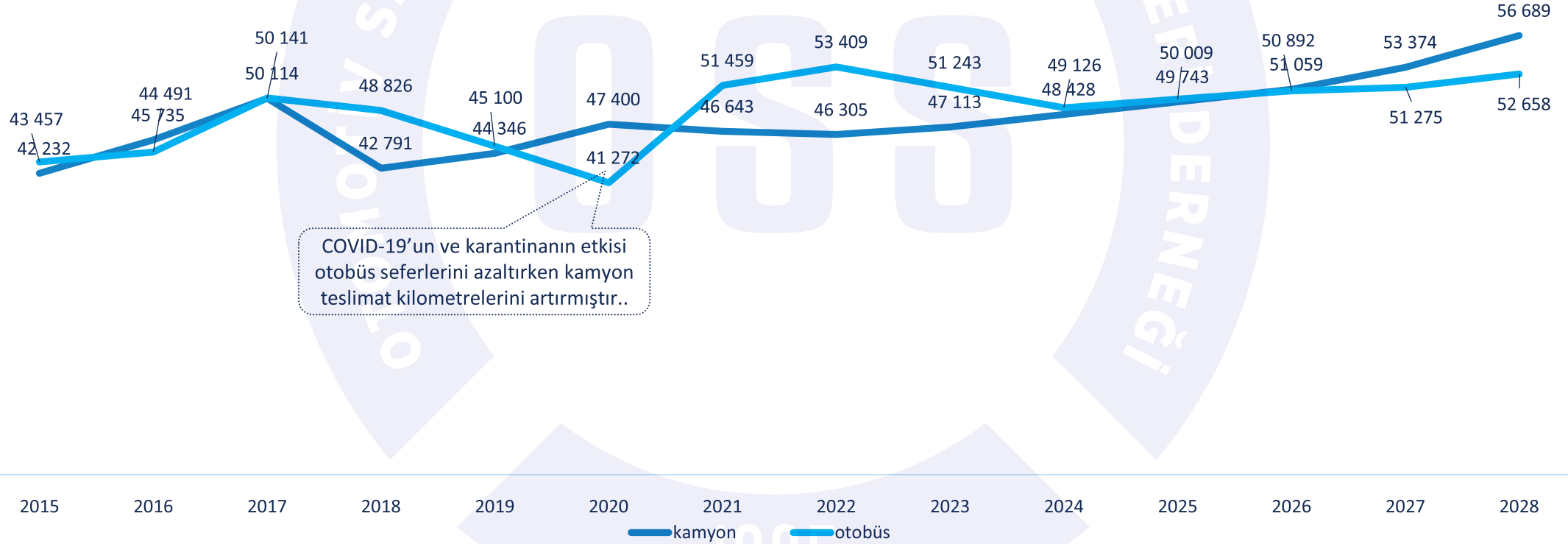
Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), Frost & Sullivan Analizi

# KATEDİLEN ORTALAMA KİLOMETRE

KAMYON VE OTOBÜSLERİN KAT ETTİĞİ ORTALAMA KİLOMETRE 50.000 CİVARINDA SEYRETMEKTEDİR VE ŞEHİRLERARASI GÜZERGAHLARDAKİ YOL KOŞULLARI İYİLEŞTİKÇE BU DURUMUN KADEMELİ OLARAK ARTMASI BEKLENMEKTEDİR.

## Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Otobüs ve Kamyonlar Tarafından Kat Edilen Ortalama Kilometre, Türkiye, 2015–2028

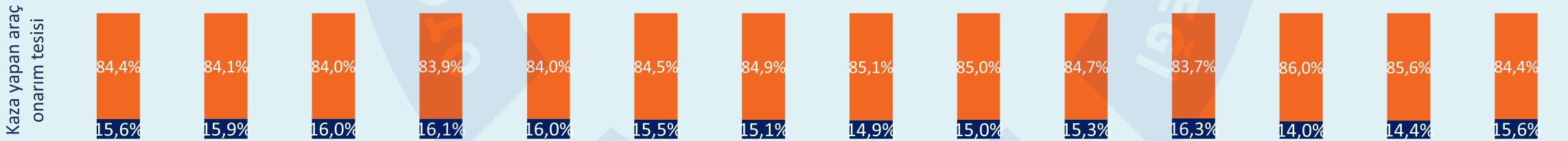
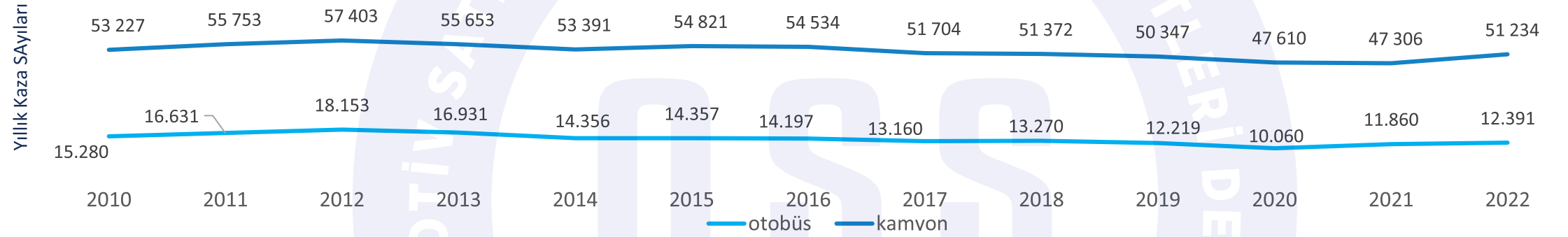
Kamyon ve Otobüsler İçin Kilometre Cinsinden Yıllık Kullanım



# YILLIK KAZA SAYILARI & ONARIM YERLERİ

2022 İTİBARIYLA TOPLAMDA YAKLAŞIK OLARAK 63.625 KAMYON VE OTOBÜS MADDİ HASARLI OLARAK KAYITLARA GEÇMİŞ VE BU DA ONARIM TESİSLERİNE OLAN TALEBİN İSTİKRARLI BİR ŞEKİLDE ARTMASINA YOL AÇMIŞTIR.

## Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Yıllık Kaza Sayıları ve Onarım Tesisi, Türkiye, 2010–2022



Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

■ OES ■ IAM

Sigorta şirketlerine bildirilmeyen kazalar dahil değildir.

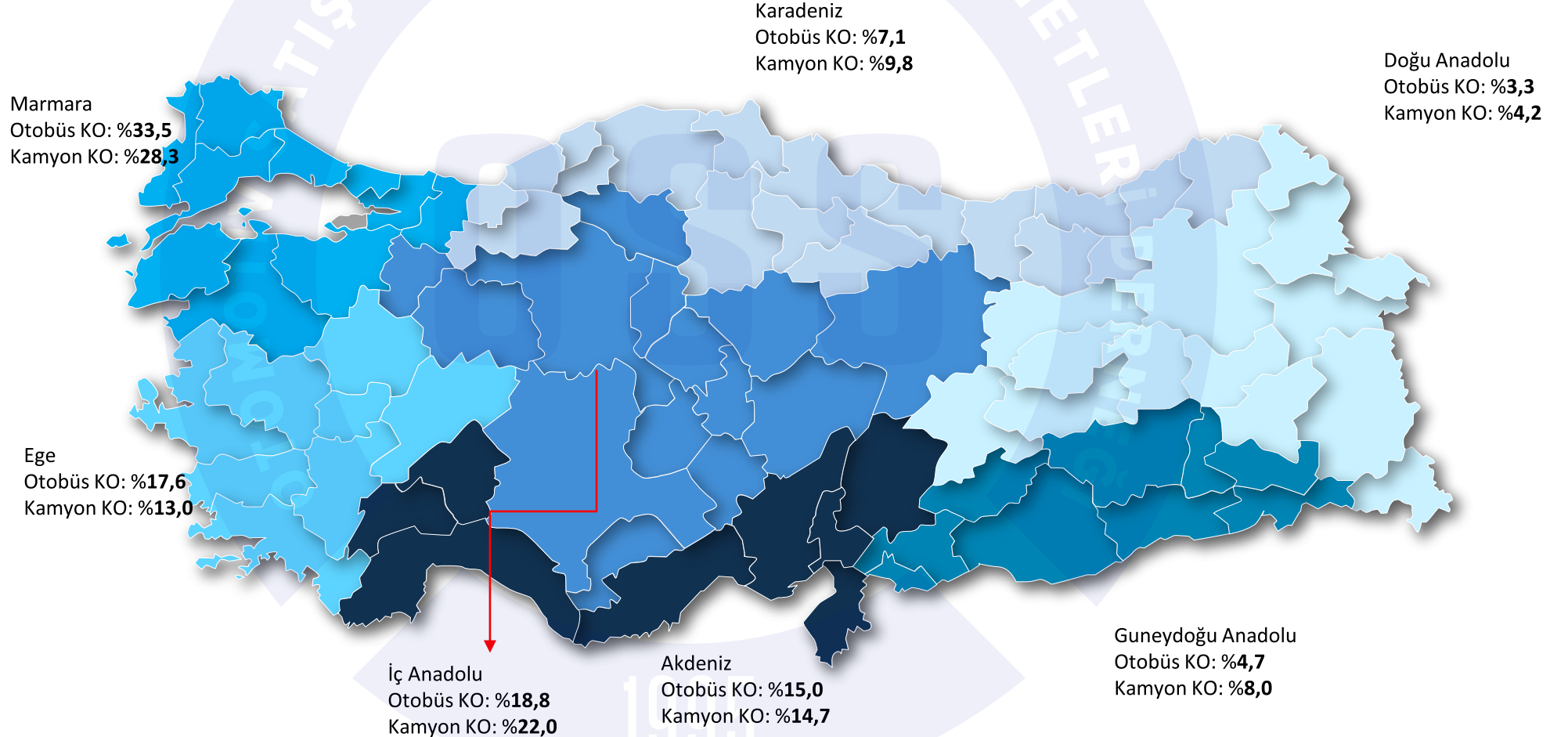
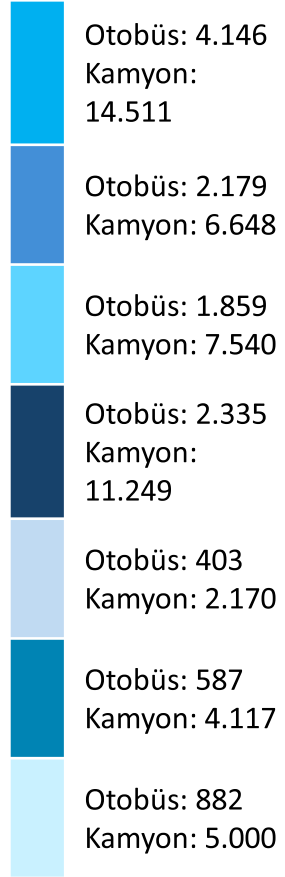


# BÖLGELERE GÖRE YILLIK KAZA SAYILARI

MARMARA VE İÇ ANADOLU BÖLGESİ FAALİYETTE OLAN ARAÇ SAYISININ FAZLALIĞI, SÜRÜCÜ DAVRANIŞLARI VE YOL KOŞULLARININ ETKİSİYLE KAZA ORANLARININ YÜKSEK OLDUĞU BÖLGELERDİR.

## Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Yıllık Kaza Sayıları, Türkiye, 2022

### Kaza Sayısı, 2022



# SATIŞ SONRASI PARÇA PAZARI ANALİZİ



# TOPLAM TÜRKİYE OTOMOTİV SATIŞ SONRASI YENİLEME PAZARI – ÜRETİCİ DÜZEYİNDE YEDEK PARÇA GELİRİ (1/2)

2023’TE 2,3 MİLYAR DOLAR OLAN TÜRKİYE KARAYOLU TAŞITLARI YENİLEME PAZARININ %3,8’LİK BİR YBBO İLE 2028’DE 2,9 MİLYAR DOLARA ÇIKMASI BEKLENİRKEN, ARTAN ARAÇ KULLANIMINA BAĞLI OLARAK LASTİKLER, FİLTRELER VE DİREKSİYON VE SÜSPANSİYON BİLEŞENLERİNDE ÖNEMLİ BİR BÜYÜME BEKLENMEKTEDİR.

## Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Kategoriye Göre Orta ve Ağır Ticari Araç Cirosu, Türkiye, 2023-2028

	2023 Gelirleri (Milyon \$)	2028 Gelirleri (Milyon \$)	YBBO (2023–2028)
Lastikler	625,2	821,7	5,6%
Aküler	111,1	127,0	2,7%
Yağ	303,9	324,8	1,3%
Fren	149,1	173,3	3,1%
Filtreler	174,5	221,1	4,8%
Çarpışma Elemanları	155,7	180,8	3,0%
Marş Motorları ve Alternatörler	63,7	67,3	1,1%
Aydınlatma	70,4	82,5	3,2%
Motor	126,8	143,3	2,5%
Şanzıman	82,0	92,8	2,5%
Soğutma Sistemi	20,8	23,0	2,0%
Tekerlek Rulmanı	33,6	38,9	3,0%
Direksiyon ve Süspansiyon	147,5	177,9	3,8%
Şaft	20,8	22,4	1,5%
Diğerleri	296,5	366,6	4,3%
<b>Toplam</b>	<b>2,382</b>	<b>2,863</b>	<b>3.8%</b>

- Türkiye orta ve ağır ticari araç satış sonrası yenileme pazarı 2023 yılında 2,3 milyar dolar gelir elde etmiştir. Yıllık bileşik büyüme oranının (YBBO) %3,8 olması ve 2028 yılında 2,9 milyar dolara ulaşması beklenmektedir.
- Lastikler, yağ ve filtreler pazarda en çok gelir getiren ilk 3 parçayı oluşturmaktadır. İleriye dönük olarak, en yüksek büyümenin lastikler, filtreler ve direksiyon ve süspansiyon bileşenleri sektörlerinde olması beklenmektedir.
- Araç filosu istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ederken kat edilen kilometreler de artmaktadır. Sonuç olarak, Türkiye AB normlarını takip ettiğinden, lastikler ve süspansiyon gibi parçalarda, özellikle de filtreler gibi güvenlik ve emisyonla ilgili parçalarda aşınma ve yıpranmanın artması beklenmektedir.
- Uluslararası karayolu lojistik şirketleri ve büyüyen e-ticaret sektörü, düzenli bakım ve denetimlerin sıkı bir şekilde takip edildiği Türkiye’de önemli bir rol oynamaktadır. Ancak bu araçlar yaklaşık 10 yıl hizmet verdikten sonra, çoğu değiştirme ve bakım faaliyetlerinin ertelenme eğiliminde olduğu çeşitli bölgelerdeki yerel pazara satılmaktadır.

Gelirler, perakende/son müşteri net fiyat analizine dayalı olarak hesaplanmaktadır.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi



# TÜRKİYE SATIŞ SONRASI YENİLEME PAZARINDA PARÇA DEĞİŞTİRME ORANI

ARACIN KULLANIM YERİ, PARÇALARIN DEĞİŞTİRİLME İHTİYAÇLARINI BÜYÜK ÖLÇÜDE ETKİLEMEDİR VE BU DURUM ARACIN BİR İNŞAAT KAMYONU, UZUN YOL ARACI VEYA ÇEKİCİ OLMASINA BAĞLI OLARAK BAKIM ARALIKLARI İÇİN GENİŞ BİR KİLOMETRE ARALIĞINA NEDEN OLMAKTADIR.

Sabit Bakım ve Denetim

1. Periyodik Bakım 60-150.000 km  
2. Periyodik Bakım 120-300.000 km  
3. Periyodik Bakım 180-450.000 km

Geçici Bakım ve Onarım

TÜV Muayenesi 1. Yıl  
TÜV Muayenesi 2. Yıl  
TÜV Muayenesi 3. Yıl  
TÜV Muayenesi 4. Yıl  
TÜV Muayenesi 5. Yıl  
TÜV Muayenesi 6. Yıl

Lastikler

Zorunlu kış lastiği yönetmeliği + 3-4 yıl aşınma ve yıpranma

Aküler

100 – 150.000 km

Yağ

20 – 40000 km

Fren

50 – 100.000 km

Filtreler

15 – 40.000 km

Çarpışma Elemanları

Kaza + hasar, hava koşulları

Marş Motorları ve Alternatörler

150-400.000 km

Aydınlatma

1-3 yıl halojen ampuller; 7 yıl Xenon ampuller; 12 yıl LED aydınlatma + kazalar + renk değişikliği

Motor

Bakım eksikliği/yanlış bakım, uzun mesafeli seyahatler nedeniyle aşınma ve yıpranma

Şanzıman

Engelibeli yollar ve sürücü davranışları sebebiyle aşınma ve yıpranma

Soğutma Sistemi

Kaza + aşınma ve yıpranma

Tekerlek Rulmanı

Yol koşulları ve kamyon yükü nedeniyle aşınma ve yıpranma

1. Yıl 2. Yıl 3. Yıl 4. Yıl 5. Yıl 6. Yıl 7. Yıl 8. Yıl 9. Yıl 10. Yıl

Kaza

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

# TÜRKİYE SATIŞ SONRASI YENİLEME PAZARINDA PARÇA DEĞİŞTİRME ORANI

ARACIN KULLANIM AMACINA BAĞLI OLARAK YÜKSEK KİLOMETRE PERFORMANSI, YAKIT VERİMLİLİĞİ, YOLCU KONFORU VE YOL KOŞULLARI GİBİ FAKTÖRLER FARKLI PARÇA VE SİSTEMLERİN DEĞİŞTİRİLMESİ İHTİYACINDA ÖNEMLİ ROL OYNAMAKTADIR.



## İnşaat Araçları

Sık durma ve kalkma

Engelibeli araziler, asfaltsız yollar ve inşaat sahaları

Ağır yükler, sık vites değişimleri

Daha fazla servis ve yedek parça değişimi:

**Şanzıman** (debriyajlar, dişli kutuları)

**Güç aktarımı** (U-mafsalları, diferansiyeller, akslar)

**Süspansiyon** (yaprak yaylar, amortisörler, ve yatak burçları)

**Lastikler**



## Uzun Yol Araçları

Tutarlı hız ve daha düzgün yol koşulları

Uzun mesafeler, yüksek kilometreler, uzun çalışma saatleri

Daha sık servis ve yedek parça değişimi:

**Frenler** **Elektronik ve Telematik: Özellikle**  
**Lastikler** **filolar için** daha önemli hale gelen  
**Motor** arıza teşhisi ve yönetmeliklere  
**Soğutma** uygunluğun takibi.

**Treyler: Lastik ve Akslar:** Ağır yük taşımaktan kaynaklanan aşınma ve yıpranma nedeniyle düzenli bakım ve değiştirme.

**Soğutma Üniteleri:** Soğutmalı treylerlerde, soğutma sistemlerinin düzgün çalıştığından emin olmak için düzenli kontrol ve bakım gerekmektedir.



## Otobüsler

Sık durma ve kalkma, yerden yüksekliğin düşük olması

Sorunsuz ve verimli yolcu taşımacılığı ihtiyacı

Trafik ve kentsel güzergahlar

Daha sık servis ve yedek parça değişimi:

**Frenler** (fren balataları ve pabuçları, rotorlar ve kampanalar)

**Lastikler** (rotasyon ve hizalama)

**Süspansiyon** (hava yayları, amortisörler)

**Şanzıman** (sıvı ve filtreler)

# TÜRKİYE'DEKİ EN İYİ PARÇA/ SİSTEM TEDARİKÇİLERİ

TÜRKİYE'DE OTOBÜS VE KAMYONLARDA ARAÇ YAŞININ DAHA FAZLA OLMASI NEDENİYLE PARÇA TEDARİKÇİSİ ÇEŞİTLİLİĞİ DE OLDUKÇA YÜKSEKTİR.

Lastikler	Aküler	Yağ	Fren Parçaları	Filtreler	Marş Motorları ve Alternatörleri	Aydınlatma	Tekerlek Rulmanı	Soğutma Sistemi	Motor	Şanzıman	Direksiyon ve Süspansiyon	Şaftlar
Brisa	Esan	BP Castrol	Beşer Balata	Asaş	Bosch	Ayfar	NTN-SNR	Kale	Borgwarner	Dönmez	ACV	Meritor
Continental	İnci	Opet Fuchs	Eku Fren	Fil	Lucas Elektrik	Depo	Schaeffler	Mahle	Cummins	Kaçmazlar	Ditaş	Tırsan
Goodyear	Mutlu	Petrol Ofisi	Eren	Hengst	Mahle	Hella	SKF	Nissens	Federal Mogul	Schaeffler	Maysan Mando	
Hankook	Varta	Shell	Ferodo	Mahle	Valeo	Osram	Timken		Garrett	Valeo	Monroe	
Petlas	Yiğit	Total	Knorr-Bremse	Mann		Valeo			Mahle	ZF	Vibracoustic	
Pirelli			Textar	Racor/Parker					KS		ZF/ Sachs/ Lemforder	

Tedarikçiler alfabetik olarak listelenmiştir

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi



# SATIŞ SONRASI YENİLEME PAZARI SERVİS ANALİZİ



# TÜRKİYE OTOMOTİV SATIŞ SONRASI YENİLEME SERVİSLERİ SEKTÖRÜ

TÜRKİYE'DEKİ ORTA VE AĞIR TİCARİ ARAÇ SEGMENTİNDE, BAĞIMSIZ GARAJLAR VE UZMAN ATÖLYELER, ÖZELLİKLE BU ARAÇLAR YAŞLANDIKÇA VE UZUN MESAFELER KAT ETTİKÇE, ERİŞİLEBİLİR VE UYGUN MALİYETLİ ONARIMLAR SAĞLAMAK AÇISINDAN ÇOK ÖNEMLİDİR.

Bağımsız tarafta OE markalarla ortak çalışan bağımsız servisler, uzman atölyeler ve bireysel servisler, in-house ve az sayıda franchise servisler olmak üzere 5 grup satış sonrası yenileme pazarı servisi bulunmaktadır.

## Bağımsız Servis Ortakları

- Orta ve ağır ticari araç segmentinde, özellikle mekanik parçalar için, OEM'ler Türkiye genelinde bağımsız servis ortaklıkları kurmuştur. Bu ortaklar güvenilir parçalar kullanarak araçların bakımını yapmakta ve garanti sunmaktadır. Birçok bağımsız servis OE logosu taşısa da, bu logolar her zaman gerçek ortaklıkları göstermemekte ve sık sık yanlış anlaşılmalara yol açmaktadır. Bu servislerin birden fazla OEM ile anlaşması da olabilmektedir.

## Uzmanlaşmış Atölyeler

- GMV ve Birleşik Motor Yenileme gibi motor veya şanzımanların yeniden üretimine odaklanan, neredeyse franchise gibi çalışan özel atölyeler vardır. Bu atölyeler Türkiye'nin dört bir yanında hizmet vermektedir ve bu durum arızalar için çok önemlidir. Uzun mesafeler kat eden araçlar, onarım için yakındaki atölyelere erişebilmekte ve orta ve ağır ticari araçlarla özellikle daha masraflı olan çekici ve taşıma masraflarından kaçınabilmektedir.

## Bireysel Servis Merkezleri

- Özellikle araçların ortalama yaşı 17'ye yaklaşırken, münferit garajlar orta ve ağır araçların bakımında çok önemli bir rol oynamaktadır. Uygun maliyetli aşınma ve yıpranma onarımlarına duyulan ihtiyaç hayati önem taşımaktadır ve bu garajların Türkiye'nin her bölgesinde olması sahipleri için erişilebilirlik ve kolaylık sağlamaktadır.

## Franchise Servisler

- Çok yaygın olmasa da, Bosch Service gibi tanınmış franchise hizmetleri orta ve ağır araçlar segmenti için ağ sağlamaktadır.

## In-house Hizmet Tesisleri

- Türkiye'de lojistik sektöründeki büyük filolar genellikle düzenli bakım için kendi servis merkezlerine sahiptir. Bu hizmetler genellikle yağ değişimi ve lastik değişimi gibi rutin işlerin yanı sıra fren balatası gibi bazı mekanik işleri de içermektedir.

# TÜRÜNE GÖRE HİZMET MERKEZLERİ

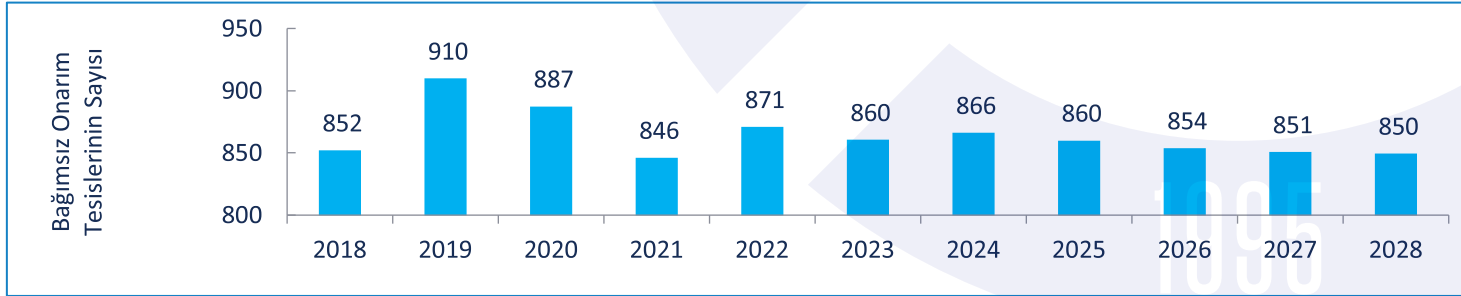
BİREYSEL VE BAĞIMSIZ OEM ORTAKLI SERVİS MERKEZLERİ, ONARIM KESİNTİ SÜRESİNİ EN AZA İNDİRMEK İÇİN ÖNEMİNİ KORUYACAKTIR.

## Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Türüne Göre Servis Merkezleri, Türkiye, 2023 ve 2028

Onarım Yeri	2023	2028
Araç Satıcıları	Yaklaşık 350	Yaklaşık 378
Bireysel Servis Merkezleri	Yaklaşık 4,600	Yaklaşık 4,900
Bağımsız Servis Ortakları	Yaklaşık 570	Yaklaşık 620
Uzmanlaşmış Atölyeler	Yaklaşık 230	Yaklaşık 280

- Covid dönemine rağmen 2019'dan bu yana artan orta ticari araç ve ağır ticari araç satışları, önümüzdeki yıllarda ülkede daha fazla bayi ve servis ihtiyaç duyulacağını göstermektedir.
- Bağımsız servis merkezleri baskın olmaya devam ederken, OEM ortaklı servis merkezleri, onarımlar için arıza süresini en aza indirmenin kritik önem taşıdığı sürücülere ve şirketlere güven ve erişilebilirlik sunmaya devam edecektir.
- Sensör teknolojisindeki ilerlemeler, akıllı fren sistemleri ve şeritte kalma yardımı, çarpışma önleme sistemleri, uyarlanabilir hız sabitleyici ve gelişmiş sürücü destek sistemleri (ADAS) gibi diğer güvenlik özellikleriyle birlikte, kaza onarım merkezlerine olan ihtiyacın önümüzdeki yıllarda azalması beklenmektedir. Bu teknolojiler, araç güvenliğini artırmak için birlikte çalışarak kaza olasılığını ve dolayısıyla kapsamlı onarım hizmetlerine olan talebi azaltmaktadır.

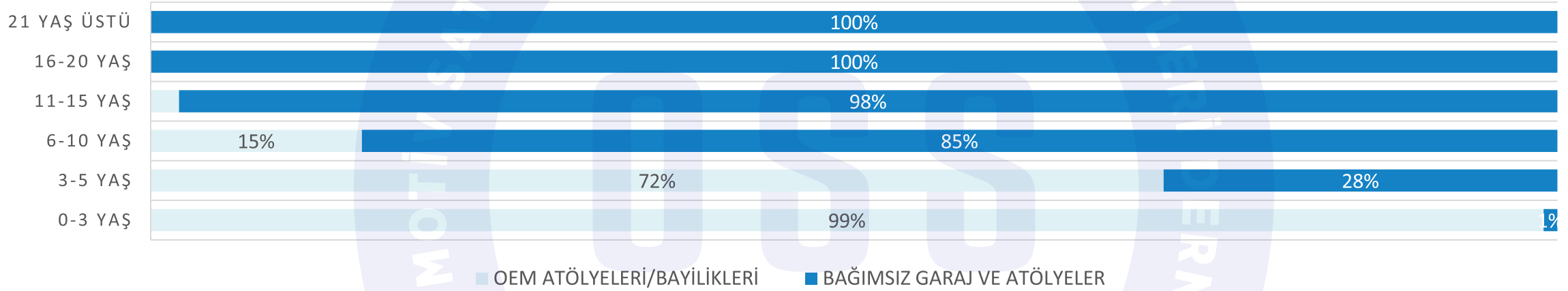
## Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Hasar Onarım Tesisi Sayısı, Türkiye, 2018-2028



# SERVİS SEKTÖRÜNÜN REKABET AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

GARANTİ KOŞULLARI VE EKONOMİK FAKTÖRLER NEDENİYLE, 5 YAŞINA KADAR OLAN ARAÇLAR OE SERVİSLERİNİ KULLANMA EĞİLİMİNDEYKEN, GARANTİ SONRASI ONARIMLAR VE KAZALAR GİDEREK DAHA FAZLA BAĞIMSIZ SATIŞ SONRASI YENİLEME (IAM) SERVİSLERİ TARAFINDAN ELE ALINMAKTADIR.

## Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Araç Yaşına Göre OES ve IAM Kullanımı, Türkiye, 2023



- Farklı OE markaları için genel garanti süresi 1 ila 5 yıl arasında değişmektedir. Tipik olarak, servis ve bakımın OE servis merkezine yapılması halinde 1 yıllık üretici garantisine sahip olanlara ek 2 yıl sağlanmaktadır. Sonuç olarak, pazarın %16'sını oluşturan 5 yaşına kadar olan araçlar ağırlıklı olarak OE servislerini kullanmaktadır.
- Genel olarak büyük filolar tarafından yıllık alım anlaşmalarıyla satın alınan yeni alınan araçlar, Türkiye'de genellikle kiralanmak yerine satın alınmakta ve 5 ila 10 yıl arasında satılmaktadır. Değerlerini korumak için bu araçlara OE merkezlerinde bakım yapılmaktadır. Ancak son dönemdeki fiyat artışları ve enflasyon, Bağımsız Yenileme Pazarı (IAM) hizmetlerine doğru bir kayışa neden olmaktadır.
- Garanti sonrası mekanik arızalar genellikle araçları uzman atölyelere yönlendirmektedir.
- Kazalar için, sigorta şirketleri genellikle araçları kendi ağırları içindeki IAM hizmetlerine yönlendirmektedir.

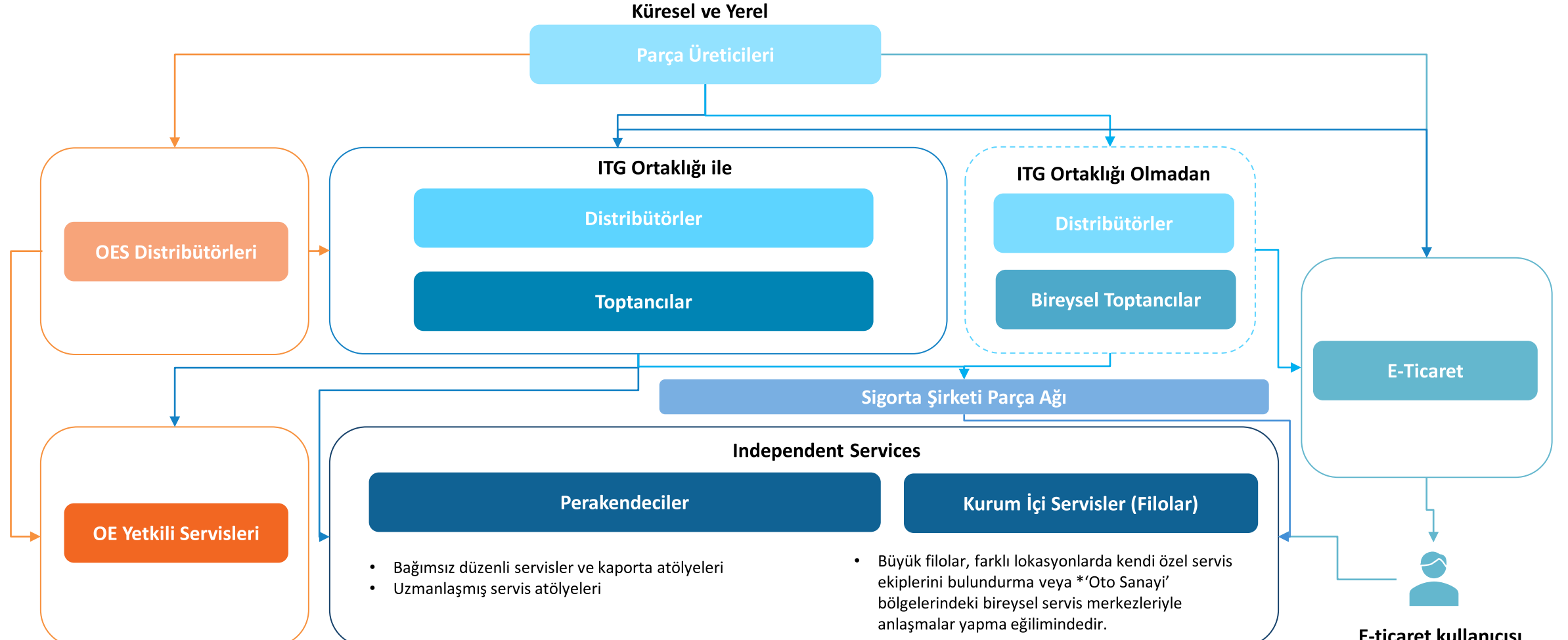


# DAĞITIM KANALI ANALİZİ



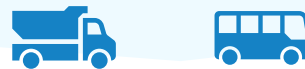
# TÜRKİYE SATIŞ SONRASI YENİLEME PAZARI DAĞITIM YAPISI

ORTA VE AĞIR ARAÇLAR SATIŞ SONRASI YENİLEME PAZARI DAĞITIM KANALI DİSTRİBÜTÖRLER ARASINDA DAHA KONSOLİDE DURUMDADIR.



**Bu bireysel toptancılar sadece nüfusun az olduğu bölgelerde ve ülkenin doğu yakasında bulunmaktadır**

**Türkiye'de ITG ortaklığı olmayan parça distribütörlerinin sayısı önemli ölçüde azalmaktadır.**



**Son Kullanıcı**

Oto Sanayi\*: Birden fazla araç onarım tesisinin bir arada bulunduğu alanlardır.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

# EN İYİ TÜRKİYE SATIŞ SONRASI YENİLEME PARÇALARI ULUSLARARASI TİCARET GRUPLARI

TÜRKİYE'DE GÜÇLÜ YEREL ORTAKLARLA ORTA VE AĞIR TİCARİ ARAÇLARA YEDEK PARÇA DAĞITIMI SAĞLAYAN BEŞ FARKLI ITG BULUNMAKTADIR.

## Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Uluslararası Ticaret Grupları, Türkiye, 2023

Uluslararası Ticaret Grupları (ITG)	Türkiye'deki İş Ortağı Sayısı	Türkiye'deki ITG Ortaklıkları Yılı	Araç Kapsamı	Üye Distribütörler (Örnekler)
AD International / AD Ekol	10 Hissedar ve 5 üye	2017	<ul style="list-style-type: none"><li>Hafif Araçlar</li><li>Ticari araçlar</li></ul>	Ardıç, Arıcı
ATR	2 hissedar /2 shareholders	2018, 2003	<ul style="list-style-type: none"><li>Hafif Araçlar</li><li>Ticari araçlar</li></ul>	Martaş, Rotaş
Groupauto International / Grup Oto	24 iş ortağı (21 tanesi hafif araçtır.)	1992	<ul style="list-style-type: none"><li>Hafif Araçlar</li><li>Ticari araçlar</li></ul>	Hamle, Tekoto
Nexus International & Nexus Eurosia	1 hissedar ve 2 üye	2014	<ul style="list-style-type: none"><li>Hafif Araçlar</li><li>Ticari araçlar</li></ul>	Dinamik, Simpar
Temot / Tatcom	8 hissedar ve 2 üye	2013	<ul style="list-style-type: none"><li>Hafif Araçlar</li><li>Ticari araçlar</li></ul>	Dönmez, Genel Oto, Hıdırusta, Motor Aşın

ITG'ler alfabetik olarak sıralanmıştır.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

# EN İYİ TÜRKİYE SATIŞ SONRASI YENİLEME PARÇALARI ANAHTAR DİSTRİBÜTÖRLERİ

YEREL DİSTRİBÜTÖRLER, İYİ BAĞLANTILARA SAHİP VE KENDİNİ İŞİNE ADAMIŞ BİR SATIŞ EKİBİ TARAFINDAN DESTEKLENEREK TÜRKİYE'NİN TÜM BÖLGELERİNE PARÇA ULAŞTIRMA KONUSUNDA GÜÇLÜ BİR KONUMA SAHIPTİR.

## Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Önemli Distribütörler, Türkiye, 2023

Distribütör Grubu	Kuruluş Yılı	Lojistik Merkezi Sayısı	Uluslararası Ticaret Grupları (ITG)	ITG Ortaklık Yılı	Araç Kapsamı
Ardıç	1975	5	AD International / AD Ekol	2019	<ul style="list-style-type: none"><li>Hafif araçlar</li><li>Ticari araçlar</li></ul>
Dinamik	1986	18	Nexus International & Nexus Euroasia	2014	<ul style="list-style-type: none"><li>Hafif araçlar</li><li>Ticari araçlar</li></ul>
Dönmez	1976	3	Temot / Tatcom	2014	<ul style="list-style-type: none"><li>Hafif araçlar</li><li>Ticari araçlar</li></ul>
Genel Oto	1954	7	Temot / Tatcom	2014	<ul style="list-style-type: none"><li>Hafif araçlar</li><li>Ticari araçlar</li></ul>
Hamle Otomotiv	1979	3	Groupauto International / Grup Oto	2014	<ul style="list-style-type: none"><li>Hafif araçlar</li><li>Ticari araçlar</li></ul>
Hıdırusta	1978	8	Temot / Tatcom	2013	<ul style="list-style-type: none"><li>Hafif araçlar</li><li>Ticari araçlar</li></ul>
Martas	1980	11	ATR	2018	<ul style="list-style-type: none"><li>Hafif araçlar</li><li>Ticari araçlar</li></ul>
Motor Aşın	1971	6	Temot / Tatcom	2014	<ul style="list-style-type: none"><li>Hafif araçlar</li><li>Ticari araçlar</li></ul>
Silkar Endaş	1962	6	Bağımsız	Geçerli değil	<ul style="list-style-type: none"><li>Ticari araçlar</li></ul>

Distribütörler alfabetik olarak listelenmiştir.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

# DAĞITIM KANALININ REKABETÇİ DEĞERLENDİRMESİ

REKABETİ YÖNLENDİREN TEMEL FAKTÖRLER ARASINDA YÜKSEK KALİTELİ PARÇALARI HIZLI BİR ŞEKİLDE TESLİM ETME BECERİSİ, KULLANICI DOSTU E-TİCARET PLATFORMLARININ GELİŞMESİ, İLERİ TEKNOLOJİLERİN ENTEGRASYONU VE SIK DÜZENLEMELERE UYUM SAĞLAMAK İÇİN ÇEVRE DOSTU UYGULAMALARIN BENİMSENMESİ YER ALMAKTADIR.

## Araç Ömrü

Orta ve ağır hizmet araçları için birden fazla yerel distribütörle beş farklı ITG ortaklığı bulunurken, OE markalarının da Türkiye’de aynı distribütörlerle önemli ortaklıkları vardır. OE ve bağımsız dağıtım kanalları iç içe geçmiştir ve dağıtım kanalının tüm seviyelerinde kaliteli parçalara hızlı bir şekilde erişim sağlamaktadır. Ticari araçların arıza sürelerinin operasyonel maliyetler üzerindeki kritik etkisi nedeniyle parçaların hızlı bir şekilde temin edilmesi büyük önem taşımaktadır. Parça distribütörü şirketlerin, araç yaşam döngüsünden önemli bir pay almak için yetkili araç bayiliklerine doğru genişlemesi yaygın bir durumdur.

## Genişleme

E-ticaret kapabiliteleri distribütörler tarafından geliştirilmiş olup, sürücüler, filo yöneticileri ve servis personeli için tasarlanmış kullanıcı dostu platformlar aracılığıyla araç modeli ve türüne göre ayrıntılı envanter aramalarına olanak sağlamaktadır. Filolara yönelik mobil hizmetler de, özellikle şehir içi mal ve kargo teslimatlarında kullanılan orta ölçekli ticari araçlar için yol yardımına ek olarak basit hizmetler sunacak şekilde gelişmektedir.

## Çeşitlilik

Türkiye’deki orta ve ağır araç satışlarının %86’sını oluşturan ağır ticari araçlar 2023’te pazarı domine ederken, Covid döneminden bu yana yaşanan online alışveriş ve e-ticaret patlaması nedeniyle orta ticari araçlardaki büyüme oranı önemli olmuştur. Bu durum, farklı araçlar pazara girdikçe parça çeşitliliğinin artmasına neden olabilmektedir. Telematik ve IoT (Nesnelerin İnterneti) gibi ileri teknolojilerin orta ve ağır vasıtalara entegrasyonu filo yönetiminin verimliliğini artırmaktadır.

## Sürdürülebilirlik

Lojistik sektöründe sürdürülebilirlik konusuna giderek daha fazla önem verilmektedir. Distribütörler ve filo operatörleri çevre dostu uygulamaları giderek daha fazla benimsemekte ve özellikle 2026’dan itibaren daha katı düzenlemelerin veya müşterilerin CO2 tüketimlerini raporlama taleplerinin olduğu Avrupa’ya seyahat eden lojistik şirketleri için daha düşük emisyonlu araçlara yatırım yapmaktadır. Bunlar, parça çeşitliliğini ve talebi karşılamak için yaratıcı çözümleri etkileyecektir. Mars Lojistik, DFDS gibi büyük filolar şimdiden elektrikli kamyon sipariş etmeye başlamıştır.



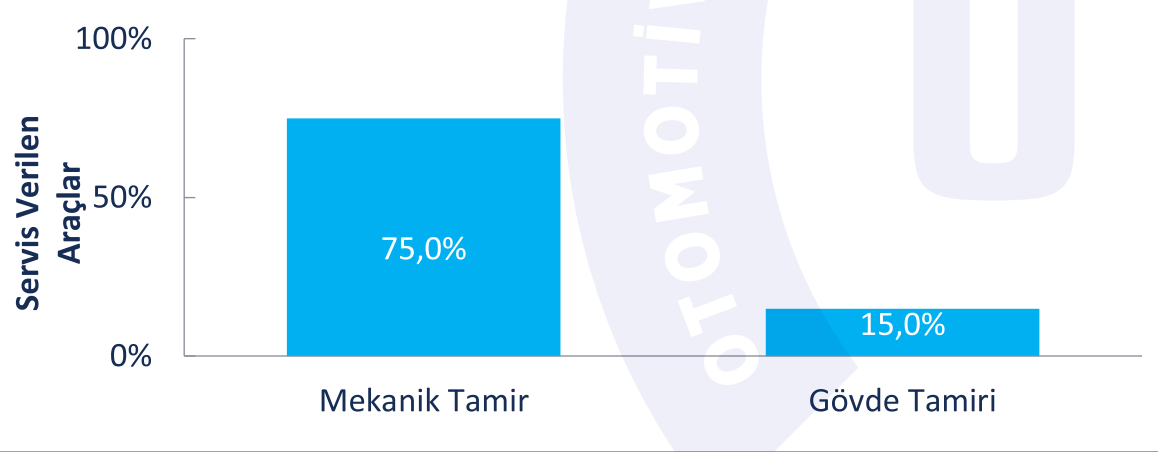
# ORİJİNAL EKİPMAN TEDARİK (OES) KANAL ANALİZİ

# OES KANALI TRENDLERİ

OE SERVİSLERİNDE, HİZMET KALİTESİ VE DAHA UZUN YILLAR ARIZA YAŞANMAMASINI SAĞLAYABİLECEK KAPASİTE SAĞLANABİLMESİ SEBEBİYLE MEKANİK ONARIM DAHA ÇOK TERCİH EDİLMEKTEDİR.

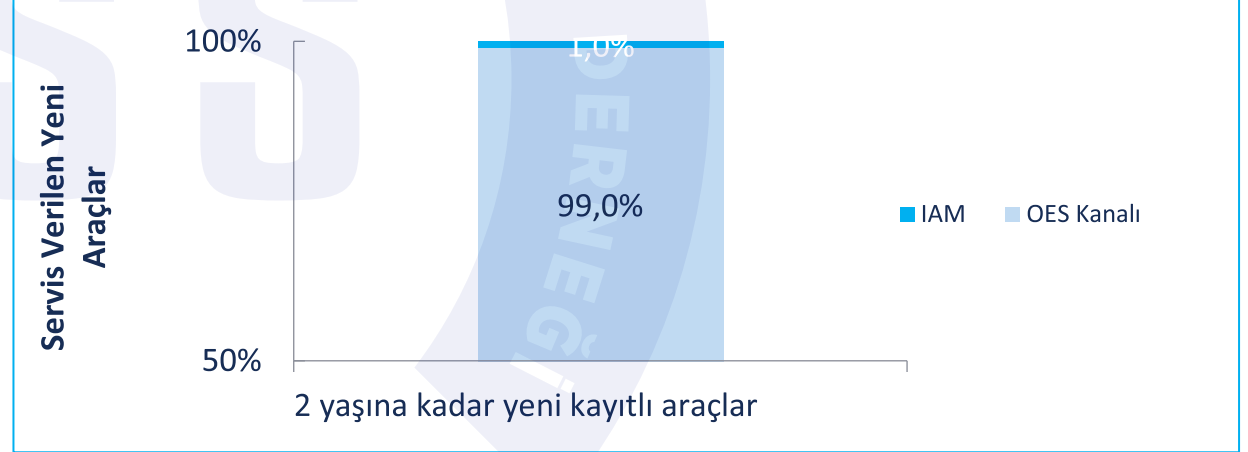
- Çoğu kaporta onarımı için, daha ekonomik fiyatları nedeniyle bağımsız servis tesisler tercih edilmektedir. Kaza durumunda, bu tesisler genellikle sigorta şirketleri tarafından tavsiye edilmektedir. Ağır vasıtalar için kiralama çok popüler olmadığından, 3-4 yıllık bağlayıcı bir sözleşme olmadığından OE parçalarının kullanımı araç sahibinin kararına bağlıdır.
- Orta ve ağır araçlar çok karmaşık olduğundan ve doğru servis ekipmanı ve araçları ile özel tesisler gerektirdiğinden, mekanik bir parça değişimi veya bakım durumunda OE servislerine daha fazla güvenilmektedir. Bazı markalar için OE servisleri Türkiye’de çok yaygın değildir, filolar servislere erişilebilirliği göz önünde bulundurmaktadır.

Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: OES Kanalı Servisi Yapılan Araçların Servis Türüne Göre Yüzdesi, Türkiye, 2023



- Mekanik tamir akü, lastik, fren, motor bileşenleri, egzoz bileşenlerini içermektedir.
- Gövde tamiri: çarpışma onarımı, hasarlı paneller, pencere değişimi, tampon değişimi, kaynak, pencere dahil göçük onarımı.

Otomotiv Satış Sonrası Yenileme Pazarı: Kanal Türüne Göre Servis Yapılan Yeni Araçların Yüzdesi, Türkiye, 2023



- Yeni kamyonlar ve otobüsler bakım ve onarım için genellikle OE servis ağına güvenmektedir. Ancak, özellikle uluslararası seyahatler sırasında uzak bir yerde belirli bir kaza veya arızanın meydana geldiği ve bir OE servisinin bulunmadığı nadir durumlarda, alternatif düzenlemeler gerekli olabilmektedir.

# YENİ ARAÇ GARANTİLERİ (OEM'LERDEN)

ORTA VE AĞIR VASITALAR MARKAYA GÖRE FARKLI GARANTİ SÜRELERİNE SAHİPTİR. ISUZU GİBİ MARKALARIN 5 YILA KADAR UZAYAN GARANTİLERİYLE ORTALAMA GARANTİ SÜRESİNİ UZUN SENELERE ÇEKMEKTEDİR.

Şirket	Yetkili Servis Bayi Örnekleri	Bayi Sayısı	Servis Noktası Sayısı	Üretici Garanti Teklifi
Mercedes	Koluman, Mengerler	29	48	1 yıl boyunca sınırsız km. İlk 2 yıl boyunca aracın kaporta dahil tüm bakım ve onarımlarının Mercedes-Benz yetkili servislerinde düzenli olarak yaptırılması durumunda müşteriler için 2 yıl ek garanti.
Ford	Atamar, Büyükkaracı, Çetaş, Otokoç	24	24	2 yıl boyunca sınırsız km. Garantiyi bir yıl uzatma seçeneği.
Scania	Doğuş Otomotiv, Tırsan	17	17	1 yıl garanti bulunmaktadır. Motor, şanzıman ve şasi için genişletilmiş onarım sunan Scania Professional, Professional Extra, Premium ve Preimum Extra opsiyonel paketleri.
Renault Trucks	Koçaslanlar, Özmutlubaş	15	15	2 yıl garanti bulunmaktadır.
MAN	Lokman Koçaslan, Mapar	14	34	1 yıl boyunca sınırsız km. MAN tarafından tanımlanan şasi parçaları (motor, motor, tahrikli akslar) 2 yıl sınırsız km garantilidir.
Iveco	Genpar, Kılıçlar, Öz Gözde	21	43	2 yıl/200.000 km için.
Mitsubishi	İnalılar, Musluoğlu, Şeref Oto, Tekbaş	12	48	5 yıl/100.000km veya 2 yıl/sınırsız km. 12 yıl delinme önleme garantisi.
Otokar	Acamar, Fırat Oto, Somaylar	26	70	2 yıl boyunca sınırsız km.
Isuzu	Asal, Çetaş, Öztopraklar	36	90	2 yıl, sınırsız km. D-max araçlar 5 yıl/100.000 km garantiye sahiptir.



# OEM GARANTİ KOŞULLARI

ÜRETİCİ GARANTİLERİ ÜRETİM KUSURLAR İÇİN KAPSAMLI TEMİNAT SAĞLARKEN, BOYA, DELİNME ÖNLEME VE YÜKSEK VOLTAJ AKÜLER İÇİN ÖZEL GARANTİLER HEDEFE YÖNELİK KORUMA SUNARAK SATIŞ SONRASI YENİLEME SEKTÖRÜNDEKİ GELİŞEN İHTYAÇ VE FIRSATLARI VURGULAMAKTADIR.

Garanti Türü	Kapsam	Satış Sonrası Yenileme Pazarı Üzerindeki Etkisi
<b>Üretici Garantisi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Malzeme, üretim veya işçilik kusurlarından kaynaklanan soruları kapsamaktadır. Onarımlar için hem parça hem de işçilik maliyetlerini içerebilmektedir.</li><li>Genellikle markaya bağlı olarak 2 yıl, sınırsız km.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>OE Yetkili servisleri garanti süresi boyunca pazara hakimdir.</li><li>Elektrikli araçlar daha uzun üretici garanti süresine sahip olacaktır.</li></ul>
<b>Boya Garantisi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Tipik olarak boya işinde üretim hataları veya kötü işçilik nedeniyle soyumla, kabarma çatlama veya aşırı solma gibi sorunların olmamasını sağlamaktadır.</li><li>Genel olarak 2 yıl, sınırsız km.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Boya, hem OE hem de bağımsız atölyelerde en sık yapılan satış sonrası mini onarımlardan biridir. Ancak bu garanti, kazalarla ilgili hasarları veya kusurları kapsamaz.</li></ul>
<b>Anti – Perforasyon Garantisi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Üretim, malzeme veya işçilik kusurları nedeniyle bozulan bileşenlerin onarım veya değiştirilmesi.</li><li>Genel olarak 5 yıl, sınırsız km.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>5 yıllık uzun teminat, satış sonrası pas onarımları ve işlemlerine yönelik erken talebi azaltmaktadır. Satış sonrası yenileme pazarı işletmeleri pas önleyici bakımlar ve önleyici hizmetler sunmaya odaklanmaktadır.</li></ul>
<b>Yüksek Voltajlı Akü Garantisi (Elektrikli Araçlar İçin)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Bu garanti tipik olarak akünün belirli bir süre veya kilometre boyunca belirli bir kapasite ve performans seviyesini korumasını sağlamaktadır.</li><li>8 yıl ve 250.000 km'ye akü garantisi.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Uzun garanti kapsamı nedeniyle, satış sonrası akü değişimleri ve büyük onarımlara duyulan ihtiyaç önemli ölçüde ertelenmektedir.</li><li>Elektrikli araç akülerinin karmaşıklığı ve yüksek maliyeti, rekabetçi hizmetler sunabilecek satış sonrası işletmelerin sayısını sınırlayabilmektedir.</li><li>Garanti süresinden sonra, sadece batarya değişimleri ve onarımları için değil, aynı zamanda geri dönüşüm hizmetleri için de önemli bir pazar oluşacaktır.</li></ul>

# SATIŞ SONRASI YENİLEME PAZARINDAKİ GARANTİLER (DEVAMI)

UZATILMIŞ GARANTİLER, ARAÇLARI DAHA SÜRE ÜRETİCİ BAKIMI ALTINDA TUTARAK SATIŞ SONRASI YENİLEME SERVİSLERİNE OLAN İHTİYACI GECİKTİRİRKEN, KISA VADELİ GARANTİLER BAĞIMSIZ ONARIM VE BAKIM İÇİN DAHA ERKEN TALEP YARATMAKTADIR.

Garanti Türü	Kapsam	Satış Sonrası Yenileme Pazarı Üzerindeki Etkisi
Uzatılmış Servis Garantisi	<ul style="list-style-type: none"><li>Markaya bağlı olarak ek 1 ila 6 yıl garanti.</li><li>(Örn. Isuzu: Ek 1 yıl, MAN: 72 aya veya 1 milyon km'ye kadar seçenekler)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Araçları OE servislerinde daha uzun süre tutarak bağımsız onarım ve bakım hizmetlere olan ihtiyacı geciktirme.</li><li>Ancak, bu uzatılmış garantilerin süresi dolduğunda, araç sahipleri uygun maliyetli onarım arayışına girdiklerinden, satış sonrası yenileme servislerine olan talepte bir artış olması muhtemeldir.</li></ul>
Kısa Süreli Garanti	<ul style="list-style-type: none"><li>Markaya bağlı olarak 1 yıl, sınırsız m veya 2 yıl, sınırsız km.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Bu garantiler nispeten kısa bir süreyi kapsadığından, araç sahipleri bağımsız onarım ve bakım servislerini kullanmaya daha erken geçmektedir.</li><li>Bu durum satış sonrası yenileme hizmetleri için daha erken bir talep yaratarak satış sonrası yenileme pazarı işlemleri için fırsatlar sunmaktadır.</li></ul>

Kısa süreli garanti, genellikle OE servislerinde müşteri memnuniyetini artırmak için halihazırda OE servislerinden 1-2 yıldır yararlanmakta olan müşteriler için otomatik olarak sağlanmaktadır.

# REGÜLASYONLAR



# OTOMOTİV SATIŞ SONRASI YENİLEME PAZARI - ÖNEMLİ DÜZENLEMELER, 2023(1/2)

KIŞ LASTİĞİ ZORUNLULUKLARI, PERİYODİK MUAYENELER VE TİCARİ ARAÇLAR İÇİN GEREKLİ ÇEŞİTLİ EKİPMANLARLA BİRLİKTE, MEVSİMSEL LASTİK DEĞİŞİMLERİ VE BAKIM HİZMETLERİNE YÖNELİK SÜREKLİ TALEBİ ARTIRARAK SATIŞ SONRASI YENİLEME SEKTÖRÜNÜ ÖNEMLİ ÖLÇÜDE ETKİLEMEKTEDİR.

Yasama Konusu	Genel Bakış
<b>Ticari Araçlar için Kış Lastiği Zorunluluğu</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Şehirlerarası karayollarında yolcu ve eşya taşımalarında kullanılan araçların her yılın 1 Aralık ile takip eden yılın 1 Nisan tarihleri arasındaki dört aylık dönemde kış lastiği kullanmaları zorunludur. (Karayolları Trafik Kanunu 65/A)/</li><li>Valilikler, kış lastiği uygulamasın Bakanlıkça belirlenen süreden önce ve/veya sonra 1 ay süreyle artırabilir.</li></ul>
<b>Periyodik Denetim</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Kamyon ve otobüslerin muayeneleri Ulaştırma Bakanlığına ait muayene istasyonlarında Bakanlık tarafından usulüne uygun olarak yetkilendirilmiş gerçek veya tüzel kişilere ait muayene istasyonlarında yapılır. (Karayolları Trafik Kanunu 68)</li><li>Denetimler yılda bir kez yapılır.</li></ul>
<b>Motorlu Taşıt Sigortası</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Karayolu motorlu araçları için 2918 Karayolları Trafik Kanunu uyarınca zorunlu olan zorunlu trafik sigortası.</li></ul>
<b>Zorunlu Ekipmanlar</b>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Takograf:</b> Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından belirlenen takograf bulundurulması ve kullanılabilir durumda tutulması zorunludur.</li><li><b>Emniyet Kemer:</b> Ön Koltuklar için zorunludur. EEC-77/541 sayılı Avrupa Topluluğu Direktifine veya ECE R 16 sayılı Avrupa Ekonomik Komisyonu yönetmeliğine uygun olmalıdır.</li><li><b>Yedek malzemeler ve aletler:</b> Kriko, bijon anahtarı, dış aydınlatma ekipmanı için bir yedek ampul, pense, tornavida, taşınabilir lamba veya el feneri, karlı ve buzlu günler için bir çift patinaj zinciri, çekme halatı.</li><li><b>Yüklü ve yüksüz ağırlıkları belirleyen işaretler:</b> Kamyonlar için, kasanın arka kapağının ortasında 24x24 cm ölçülerinde, yüklü ve yüksüz ağırlıkları gösteren metal bir plaka bulunmalıdır.</li><li><b>Hız sınırlayıcı cihaz:</b> N2 ve N3 sınıf kamyonlar ile M2 ve M3 sınıf otobüslerde hız sınırlayıcı cihaz bulundurulması ve kullanılması zorunludur.</li><li><b>Arka darbe koruma çerçevesi:</b> Forklift, arkadan çarpan aracın öndeki altına girmesini engelleyen bir çerçeve ile donatılmalıdır. N2 ve N3 sınıf kamyonlar için zorunludur.</li><li><b>Arka İşaret Levhası:</b> Azami yüklü ağırlığı 7,5 tonu aşan kamyonlara Avrupa Ekonomik Komisyonu Yönetmelikleri ECE R70'e uygun kamyonlara özgü iki işaret levhası takılmalıdır.</li><li><b>Yangın Söndürücü:</b> Kamyonlar için yangın söndürücü gereklilikleri boyuta (0-3,5 ton, 3,5-7,5 ton, 7,5 ton üzeri) ve taşınan tehlikeli malların türüne göre değişirken, otobüsler için mevcut yolcu koltuğu sayısına göre belirlenir.</li><li><b>Engel işareti:</b> Bir arıza veya uzun süre otoyolda bırakılma durumunda, normal hava koşullarında en az 150 metreden net olarak görülebilen, 150x25 cm ebadında ve Avrupa Topluluğu Direktifleri ve Avrupa Ekonomik Komisyonu Yönetmeliklerinden ECE70'de yer alan teknik şartlara uygun bir engel işareti bulunmalıdır.</li></ul>

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

# OTOMOTİV SATIŞ SONRASI YENİLEME PAZARI - ÖNEMLİ DÜZENLEMELER, 2023 (2/2)

EMİSYONLARA İLİŞKİN AB DÜZENLEMELERİNE UYUM, TÜRKİYE'DE ARAÇLARIN MUAYENE VE BAKIMININ DAHA SIKI OLMASINI ETKİLEMEDİR.

## Yasama Konusu

## Genel Bakış

### Egzoz Muayenesi

- Kamyonlar ve otobüsler, ilk yaşlarının sonunda ve daha sonra her yıl periyodik egzoz gazı emisyon ölçümüne tabi tutulur.

### Güncellenmiş, AB Hedefleri

- Yeni kurallar, 16 tonun üzerindeki ağır kamyonlar için %15 emisyon azaltımı olarak belirlenen mevcut 2025 hedefini korumaktadır. AB'nin 2030 ve sonrasına yönelik iklim hedefleri doğrultusunda, yönetmelik ayrıca aşağıdaki yeni hedefleri de belirlemektedir:
  - 2030'dan itibaren %45 emisyon azaltımı (%30'dan artırıldı)
  - 2035'ten itibaren %65 emisyon azaltımı
  - 2040 yılından itibaren %90 emisyon azaltımı
  - Bu hedefler 2035'ten itibaren orta kamyonlar, 7,5 tonun üzerindeki ağır kamyonlar ve otobüslerin yanı sıra ilgili mesleki araçlar için de geçerli olacaktır.

# SONUÇLAR



# TEMEL SONUÇLAR

## TEMEL SONUÇLAR

### YAŞLANAN ARAÇ FİLOSU

- Kamyonların ortalama yaşı yaklaşık 18, otobüslerin ise 16'dır. Bu da filonun çoğunluğunun daha yaşlı olduğunu ve bakım ihtiyaçlarının arttığını göstermektedir. Faaliyetteki araçların sadece %16'sı 5 yaşına kadar olan araçlardan oluşmaktadır. Yeni araçların bu az oranı, eski araçların hakim olduğu bir pazarı göstermektedir..
- Yaşlanan araç filosu, özellikle 10 yaşın üzerindeki araçlar için bağımsız satış sonrası yenileme pazarı servisleri ve parça envanteri için önemli bir talep gerektirmektedir. Bu da bu alanlarda uzmanlaşmış işletmeler için fırsatlar yaratmaktadır.

### SERVİS ARALIKLARININ GENİŞLEMESİ

- Araç teknolojisindeki ilerlemeler ve parça ve yağlayıcıların kalitesindeki artış nedeniyle daha uzun bakım aralıklarına doğru gözle görülür bir kayma söz konusu olmaktadır. Bu eğilim, servis ziyaretlerinin sıklığını ve belirli satış sonrası yenileme servislerine olan talebi etkileyebilmektedir.
- Dijital takograflar aynı zamanda lojistik araçların sefer sayılarının eskiye oranla azalmasını sağlayarak bakım ihtiyacını ve sıklığını da azaltmaktadır.

### LOJİSTİK VE E- TİCARETİN ROLÜ

- Uluslararası karayolu lojistik şirketleri ve büyüyen e-ticaret sektörü pazara önemli katkılarda bulunmaktadır. Bu sektörler düzenli bakım ve muayeneler yaptırmaktadır, ancak araçlar yaklaşık, 10 yıl hizmet verdikten sonra yerel pazara satılma eğilimindedir. Yerel pazarda, değiştirme ve bakım faaliyetleri genellikle ertelenmekte, bu da satış sonrası yenileme servislerine olan talebi artırmaktadır. 2021 yılında orta kamyon satışlarının iki katına çıkması, yerel teslimat ihtiyaçları için önemli bir talep olduğunu göstermektedir.
- Yerinde mobil servis gibi daha çok orta ölçekli araç filolarına hizmet veren yeni iş modellerinin daha da gelişmesi beklenmektedir.

### SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK & TEKNOLOJİ

- Euro VI standartlarının 2027 yılına kadar uygulanması ve lojistik müşterileri için zorunlu karbon emisyonu raporlaması dahil olmak üzere daha katı düzenlemeler, yenilikçi parça ve servis hizmetlerinin gelişimini tetiklemektedir. Ayrıca, kamyon ve otobüslerde uzaktan takip amacıyla artan teknoloji kullanımı, daha fazla yazılım merkezli yetenekler gerekmektedir. Bu değişiklikler, bağımsız satış sonrası yenileme pazarı için gerekli beceriler ve rekabetçi fiyatlandırma açısından bir zorluk teşkil etmektedir.



## OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ÜRÜN VE HİZMETLERİ DERNEĞİ

TEŞEKKÜRLER

*The Growth Pipeline™ Şirketi  
Büyümenin şekillendirdiği bir gelecek için müşterilere güç veriyoruz*