



taysad

EUROPE 2030 Yaklaşan Eşik



AB'nin Yeni Sınırı:
"Made in Europe"
ve Türkiye

Cengiz Eroldu
Otomotiv Sanayii Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



Küresel fırtınada
Türk otomotivi
rotasını koruyor

Baran Çelik
OİB
Yönetim Kurulu Başkanı



Avrupa'nın kapısındaki
stratejik ortak:
%100 Türk mühendisliği

Murat Yıldız
Çelikyay Satış ve
Pazarlama Müdürü



Beş yılda yüzde 20
büyüme hedefi,
Beş kıtaya açık strateji

Bihter Hekim Usta
Koza Otomotiv
Uluslararası Satış Müdürü

FROM MATERIAL TO MOBILITY

WHERE PRECISION MEETS
STEEL & ALUMINUM

R&D Driven
Engineering

Carbon Footprint
Reduction



Kalibre Holding

Sahibi:

TAYSAD Adına Yönetim Kurulu Başkanı
YAKUP BİRİNCİ

Yazı İşleri Müdürü

SEVGİ ÖZÇELİK

Yayın Kurulu

YAKUP BİRİNCİ

TÜLAY HACIOĞLU ŞENGÜL

SEVGİ ÖZÇELİK

Editör

NUR GÜREL

editor@mavitanitim.com.tr

Yayın Yönetmeni

SEVGİ ÖZÇELİK

sevgi@taysad.org.tr

Yayın Sorumlusu

İRFAN ÖZHAN

irfan@taysad.org.tr

Görsel Editör

İLTER ÇITAK

grafik@mavitanitim.com.tr

Reklam Yönetmeni

FIRTINA ARISOY

firtina@mavitanitim.com.tr

Yönetim Yeri

Taşıt Araçları Tedarik

Sanayicileri Derneği

TOSB Otomotiv Tedarik Sanayi ihtisas

Organize Sanayi Bölgesi 1. Cadde No: 10

41420 Şekerpınar / Çayırova

Kocaeli/ TÜRKİYE

Tel: + 90 262 658 98 18

www.taysad.org.tr - info@taysad.org.tr

Yapım

Mavi Tanıtım ve İletişim

Cevizli Mah. Tarçın Çıkmazı Sokak

No: 3 Drama Apt. Kat: 5 Daire: 16

Maltepe-İstanbul

Tel: +90 216 345 99 20

www.mavitanitim.com.tr

Baskı

Özgün Ofset

Seyran Tepe Mah. Aytekin Sok.

No: 21 34418 Kağıthane-İstanbul

Tel : +90 212 280 00 29

Yerel - Türkçe - İlmî

İki Ayda Bir Yayınlanır

Tüm yayın hakkı TAYSAD'a ait olup

kaynak gösterilmek suretiyle alıntı

yapılabilir. Tüm reklamların sorumluluğu

reklam veren firmalara, yazılardaki

görüşler yazarlarına aittir. TAYSAD Dergi

parayla satılmaz.

Dijital Versiyon

www.taysadmag.com

CLEPA

European Association of Automotive Suppliers

TAYSAD Avrupa Otomotiv Tedarik

Sanayicileri Derneği üyesidir.

EUROPE 2030 YAKLAŞAN EŞİK



Sevgi Özçelik

TAYSAD Genel Sekreteri

Değerli okurlar,

M

ade in Europe tartışması artık yalnızca bir teknik menşe tanımı olmaktan çıkıp, Türk otomotiv tedarik sanayisinin geleceğine yön verecek kritik bir dönüm noktasına dönüşmüş durumda. 30 yıldır süren Gümrük Birliği yolculuğumuzda belki de en önemli kavşağa yaklaşırken, bu sayımızda sektörün farklı kesimlerinden bir araya getirdiğimiz görüşlerle ilginç ve bir o kadar çarpıcı bir tablo ortaya koyduk. Herkes aynı mesajı veriyor.

Norm Holding İcra Kurulu Başkanı Mahmut Öztürk, bu değişimi bireysel risklerin ötesinde ekosistemsel bir dönüşüm olarak tanımlıyor. "Avrupalılık" artık yalnızca bir coğrafi kavram değil; kalite, sürdürülebilirlik ve etkin yönetim kültürünün bileşimi hâline gelmiş durumda. MSK Forge Satış Müdürü Erdinç Meriç ise oldukça net bir şekilde şu noktaya dikkat çekiyor: Serbest ticaret dönemi kapanmış, yerine şartlı ticaret yapılmaya başlanmış. Artık ürünün birim fiyatı değil, emisyon verileri belirleyici. Yeşil çelik kullanmayan fabrikaların 2030 yılı itibarıyla iş portföyünde yer olmayacak.

Maysan Mando ise bu gelişmeyi bir tehditten ziyade dönüşüm fırsatı olarak değerlendiriyor. Koza Otomotiv ise önümüzdeki beş yıl içerisinde yüzde 20 büyümeyi hedefleyen çok yönlü bir strateji geliştiriyor.

Öte yandan DLOG, Türkiye'yi Avrupa standartlarının bölgesel ihracatçısı olarak konumlandırma vizyonuna odaklanmışken, FEV Türkiye 400 mühendisiyle bunun başarılabılır olduğunu savunuyor. Hatko Electronics durumu oldukça net bir biçimde özetliyor: Avrupa standartlarına uygun üretim gerçekleştiriyoruz; eksik olan yalnızca resmi belge.

Konuklarımızın ortak mesajı oldukça açık: Önümüzdeki beş yıl boyunca alınacak kararlar sektörümüzün geleceğini şekillendirecek. CBAM uyumu, yeşil

üretim yatırımları, dijital dönüşüm ve Gümrük Birliği'nin güncellenmesi talepleri eş zamanlı bir şekilde ele alınmalı. Çünkü Avrupa'da yer alabilmek için sadece "Avrupalı olmak" yetmiyor; Avrupa gibi düşünmek, üretmek ve dönüşmek gerekiyor.

Bu hazırladığımız dosyanın, sektörümüzün bu kritik dönemeçte doğru adımlar atmasına destek sunmasını temenni ediyorum.

Keyifli okumalar dilerim.

Sevgi Özçelik

30 yıldır süren Gümrük Birliği yolculuğumuzda belki de en önemli kavşağa yaklaşırken, bu sayımızda sektörün farklı kesimlerinden bir araya getirdiğimiz görüşlerle ilginç ve bir o kadar çarpıcı bir tablo ortaya koyduk. Herkes aynı mesajı veriyor.

14

AB'nin Yeni Sınırı: "Made in Europe" ve Türkiye



Cengiz Eroldu
Otomotiv Sanayii Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

18

Küresel fırtınada Türk otomotivi rotasını koruyor



Baran Çelik
OİB
Yönetim Kurulu Başkanı

20

"Made in EU" değil, "Made in Europe" Türkiye, stratejik bir gerekliliktir



Ömer Birinci
Birinci Otomotiv
Satış ve Pazarlama Müdürü



EUROPE 2030 Yaklaşan Eşik Ocak-Şubat 2026 Sayı: 148

30

Beş yılda yüzde 20 büyüme hedefi, Beş kıtaya açık strateji



Bihter Hekim Usta
Koza Otomotiv
Uluslararası Satış Müdürü

22

Avrupa'nın kapısındaki stratejik ortak: %100 Türk mühendisliği



Murat Yıldız
Çelikyay
Satış ve Pazarlama Müdürü

26

Made in Europe: Otomotive odaklı bir mühendislik standartı



Önder Erdoğan
FEV Türkiye
Genel Müdürü

36

Serbest ticaret bitti, şartlı ticaret başladı: Türkiye Avrupa'nın emniyet supabı



Erdinç Meriç
MSK Forge
Satış Müdürü

24

DLOG'un Stratejik Yol Haritası



Antoine Allaire
DLOG Group CEO

28

Türkiye hazır, AB buna hazır mı?



Yavuz Tortum
Hatko Electronics
Genel Müdür Yardımcısı

40

Risk sayılarla değil, dönüşümle ölçülür



Mahmut Öztürk
Norm Holding
İcra Kurulu Başkanı

SINIRLARIN VE BEKLENTİLERİN ÖTESİNDE



Tedarik Zinciri Yönetimi

Esnek üretim ve tam zamanında teslimat sunarız.



Proje Yönetimi

Müşterilerimizin işlerini büyütmesine destek oluruz.



Problem Çözme

Müşterilerimize mükemmel çözüme ulaşma deneyimi sunarız.



Etkili Süreç Yönetimi

Müşterilerimizin çıkarlarını koruruz.



Müşterimizin parça tedarikçisiyiz!



Yüksek kalitede üretiriz!



Değişen Oyun Kuralları, Değişmeyen Kararlılık

Yakup Birinci

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli TAYSAD Ailesi,

2026'nın ilk aylarını yaşarken, Türk otomotiv tedarik sanayinin tarihi bir kavşakta durduğunu söylemek abartı olmaz. Önümüzde sadece birkaç hafta var ve bu haftalarda sektörümüzün gelecek 5-10 yılını şekillendirecek en kritik kararlardan biri alınacak.

Türkiye Tedarik Zincirinin Vazgeçilmez Bir Hal Alması

Avrupa Komisyonu'nun şubat ayı sonunda vereceği "Made in Europe" tanımı kararı, bizim için artık bir ticaret politikası meselesi olmaktan çıktı, varoluşsal bir konu haline geldi. Çünkü Türkiye, bugün Avrupa otomotiv sanayinin sadece bir tedarikçisi değil, tedarik zincirinin vazgeçilmez bir halkası konumunda.

Rakamlar bunu net bir şekilde ortaya koyuyor: 2025'te 15,5 milyar dolar direkt ihracat gerçekleştirdik, buna Türkiye'de üretilen araçların içindeki payımızı eklediğimizde 28 milyar dolara yakın bir hacimden bahsediyoruz. Bu sadece bir ticaret dengesi meselesi değil, aynı zamanda Avrupa ile 30 yıldır süren Gümrük Birliği ilişkisinin geleceği meselesidir.

Bu nedenle TAYSAD olarak, son aylarda yoğunlaştırdığımız lobi çalışmalarımızı şu günlerde zirveye taşıdık. Ticaret Bakanlığımızla el ele verdik, Avrupa'daki muhataplarımızla görüşmelerimizi yoğun bir şekilde sürdürüyoruz. Çünkü biliyoruz ki, Türkiye bu tanımın dışında kalırsa, sadece bizim değil, Avrupa otomotiv sanayinin de kaybı olacak.

Önümüzdeki haftalarda verilecek bu karar, geriye dönüşü olmayan bir etkiye sahip olacak. Ya Türkiye, Avrupa otomotiv ekosisteminin resmi bir parçası olarak tanınacak ve 30 yıllık Gümrük Birliği'nin meyvelerini toplayacak, ya da dışarıda kalacak ve tüm avantajlarını kaybedecek.

İki Ateş Arasında: AB Maliyeti, Çin Fiyatı

2025'in bize öğrettiği en önemli derslerden biri şu oldu: Artık sadece "üretmek" yetmiyor, "nasıl ürettiğiniz" belirleyici hale geliyor. Bir yandan AB regülasyonlarına uyum maliyetlerini taşıyoruz - çevresel standartlar, CBAM yükümlülükleri, karbon ayak izi izlenebilirliği, dijital pasaportlar... Diğer yandan ise bu yükleri taşımayan Asyalı rakiplerimizle fiyat rekabeti yapmak zorunda kalıyoruz.

İşte tam da bu noktada "Made in Europe" tanımı kritikleşiyor. Eğer AB standartlarında üretim yapan, AB menşeli hammadde kullanan, AB müşterilerine hizmet veren Türk tedarikçiler bu tanımın içinde yer almazsa, ortaya çıkan tablo çok çarpık olacak: Maliyetler Avrupalı, etiket yok; rekabet Çinli, koruma yok.

Çin'den Öğrenmek, Çin'e Karşı Durmak

Çin otomotiv sanayinin başarısını görmezden gelemeyiz. 24 ayda araç geliştirme döngüsü tamamlarken, Avrupalılar 42 ay harcıyor. Hatta bazı projelerle bu süre 18 aya kadar düşüyor. Bu hız farkının temelinde ne var? Ölçek ekonomisiyle çeşitliliği yönetme becerisi.

Biz TAYSAD olarak şunu söylüyoruz: Çin'den ilham almamız, ama aynı zamanda kendimizi koruma mekanizmalarına da ihtiyacımız var. İl-

Avrupa standartlarında üretim yapıyoruz, AB menşeli hammadde kullanıyoruz, AB müşterilerine hizmet ediyoruz. Peki "Avrupalı" mıyız? Önümüzdeki günlerde verilecek "Made in Europe" tanımı kararı bu sorunun cevabını belirleyecek. Ve bu cevap, 28 milyar dolarlık ihracat hacminin, 30 yıllık Gümrük Birliği'nin, binlerce tedarikçinin geleceğini şekillendirecek.

ham derken, hız, verimlilik ve çeşitlilik yönetimi konusunda öğrenecek çok şeyimiz olduğunu kabul ediyoruz. Koruma derken ise, haksız rekabete karşı düzenleyici çerçevelere ihtiyaç duyduğumuzu vurguluyoruz.

2026: Üç Temel İlke

Yıl başında üyelerimize sorduğumuz en önemli soruyu sizlerle paylaşmak istiyorum: "2026'da gündeminizde ne var?" Aldığımız cevap net: Verimlilik, verimlilik, verimlilik.

Dijital dönüşüm artık lüks değil, zorunluluk. Yapay zekanın üretim süreçlerimize nasıl entegre edileceğini çözmek zorundayız. Endüstri 4.0'dan 5.0'a geçiş sadece teknoloji meselesi değil, zihniyet dönüşümü meselesi.

Bu çerçevede TAYSAD'ın 2026 yol haritası üç temel ilke üzerine kurulu:

- 1. Çeviklik (Agility):** Değişen pazar koşullarına, yeni düzenlemelere, teknolojik gelişmelere hızla adapte olabilmek.
- 2. Dayanıklılık (Resilience):** Krizlere karşı dayanıklı olmak, şokları absorbe edebilmek, toparlanma kapasitesini güçlendirmek.
- 3. Rekabetçilik (Competitiveness):** Maliyetleri yönetirken kaliteden taviz vermemek, yenilikçiliği sürdürmek, katma değeri artırmak.

Geleceğe Yatırım: TAYSAD Girişim Sermayesi Fonu

2025'te attığımız en önemli adımlardan biri, TAYSAD himayesinde bir girişim sermayesi yatırım fonu kurmak oldu. Hedefimiz açık: 5 yıl içinde otomotiv sektöründe bir "Turcon" çıkarmak.

Mobilite ve yeni teknolojiler alanında ekosistem yaratmak, genç girişimlere destek olmak, mevcut tedarikçilerimize yeni fırsatlar açmak istiyoruz. Çünkü geleceği sadece konuşmak değil, inşa etmek zorundayız.

Sonuç: Kritik Günlerdeyiz

Bu satırları okurken, belki şubat sonuna sadece birkaç hafta kalmış olacak. Belki karar verilmiş bile olacak. Ama ne olursa olsun, bilin ki TAYSAD son ana kadar mücadelesini sürdürdü.

"Made in Europe" tartışmasında sesimizi en yüksek perdeden duyurduk, Türkiye'nin Avrupa otomotiv ekosistemindeki vazgeçilmezliğini her platformda anlattık. 28 milyar dolarlık ihracat hacmimizle, dünya çapında kalitemizle, 30 yıllık Avrupa entegrasyonumuzla güçlü bir konumdayız.

Bu gücü korumak ve büyütme için TAYSAD olarak gerekli her adımı attık ve atmaya devam edeceğiz.

Her günümüzü bir önceki günden daha iyi bir şekilde geçirme kararlılığıyla, 2026'nın geri kalanına umutla bakıyoruz. ●





İNOVASYON TUTKUMUZLA
GELECEĞE
YÖN VERİYORUZ

Sektörün ihtiyaçları doğrultusunda patentli ürünler geliştiriyor; tasarımdan üretime kadar uçtan uca mühendislik desteği sunarak daha güçlü çözümler üretiyoruz.



NORMSELF

Özel olarak üretilen uç tasarımı sayesinde montaj esnasında diş sardırması olmadan vidanın ilerlemesini sağlar, çapak ve hatalı montaj riskini ortadan kaldırır.



EXTREMELIGHT®

Yeni ve özgün kafa tasarımıyla %37'ye varan ağırlık azaltımı ve yüksek mekanik performans sunar, özel sıkıcı biti ile montaj güvenliğini artırır.



NOW LIVE®

NOW®'un ağırlığı azaltılmış versiyonu olan bu ürün, maksimum tork aktarımı ve montaj güvenliğinin yanı sıra, yetkisiz söküm riskini ortadan kaldırır.



N Norm Holding şirkettir.

info@normfasteners.com

[in norm-fasteners](https://www.norm-fasteners.com)

NORM
FASTENERS

Yılın ilk 12 aylık döneminde otomotiv üretimi Yüzde 4 artarak 1 milyon 419 bin 464 adete ulaştı

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) 2025 yılının ilk 12 aylık dönemine ilişkin verilere göre, toplam üretim 1 milyon 419 bin 464 adet, otomobil üretimi ise 872 bin 538 adet olarak gerçekleşti.

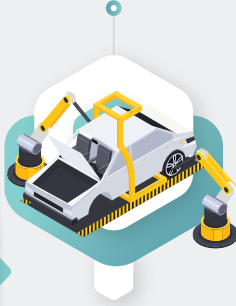
**1 MİLYON
419 BİN 464 ADET**



TOPLAM ÜRETİM

2025 yılı Ocak-Aralık döneminde toplam otomotiv üretimi bir önceki yıla göre yüzde 4 artarak 1 milyon 419 bin 464 adete ulaştı.

**872 BİN
538 ADET**



OTOMOBİL ÜRETİMİ

2025 yılı Ocak-Aralık döneminde toplam otomobil üretimi bir önceki yıla göre yüzde 4 azalarak 872 bin 538 adet olarak gerçekleşti.

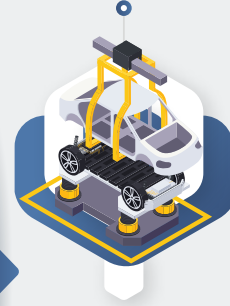
**1 MİLYON
413 BİN 903 ADET**



OTOMOTİV PAZARI

2025 yılı Ocak-Aralık döneminde toplam pazar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10 artarak 1 milyon 413 bin 903 adet düzeyinde gerçekleşti.

**Ocak-Aralık 2025
%67**



KAPASİTE KULLANIMI

Ocak-Aralık döneminde Otomotiv Sanayiinin toplam kapasite kullanım oranı yüzde 67 oldu.

OTOMOTİV SANAYİİ FİRMALARININ OCAK-ARALIK 2025 ÜRETİM RAKAMLARI

	OTOMOBİL	%	K.KAMYON	%	B.KAMYON	%	KAMYONET	%	OTOBÜS	%	MINİBÜS	%	MİDİBÜS	%	TRAKTÖR	%	TOPLAM
A.I.O.S.			2.768	55,2			301	0,1	481	3,9			1.726	36			5.276
FORD OTOSAN					10.249	35,1	337.124	86,3			104.473	99,8					451.846
HATTAT TRAKTÖR															624	2,4	624
HYUNDAI M. TÜRKİYE	197.000	22,6															197.000
KARSAN									272	2,2	248	0,2	261	5,4			781
MERCEDES-BENZ TÜRK					18.943	64,9			4.460	35,9							23.403
MAN TÜRKİYE									4.025	32,4							4.025
OTOKAR			1.538	30,7			444	0,1	1.880	15,1			1.798	37,5			5.660
OYAK RENAULT	387.113	44,4															387.113
TEMSA			708	14,1					1.307	10,5			1.015	21,1			3.030
TOFAŞ	78.761	9					52.905	13,5									131.666
TOYOTA	209.664	24															209.664
TÜRK TRAKTÖR															25.833	97,6	25.833
TOPLAM	872.538	100	5.014	100	29.192	100	390.774	100	12.424	100	104.721	100	4.800	100	26.457	100	1.445.921



GEBOPRES

www.gebopres.com
info@gebopres.com
+90 262 502 03 13 pbx.

OİB verilerine göre Türkiye otomotiv sanayisinin Ocak ayı ihracatı yüzde 2,2 artışla 3,1 milyar dolar oldu. Ülke ihracatında yine ilk sırada yer alan sanayinin aldığı pay da yüzde 17,4 oldu. Çekiciler ve Otobüs Minibüs Midibüs ihracatı ile İspanya, İtalya ve Polonya'ya yönelik ihracat çift haneli arttı.

Ocak 2026 Türkiye Otomotiv İhracatı

3,1 Milyar Dolar

TEDARİK SANAYİ

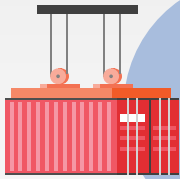
1.304
Milyon Dolar

BİNEK OTOMOBİL

904
Milyon Dolar

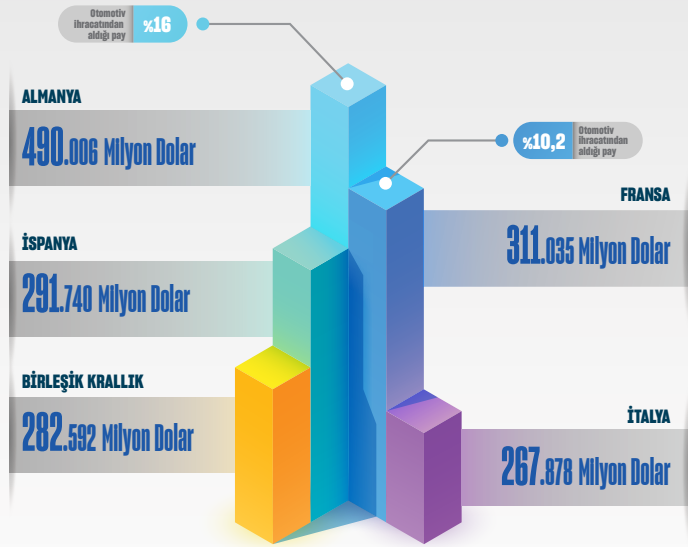
Otomotiv tedarik sanayisinin ihracatı, Ocak 2026'da yüzde 4 artışla 1 milyar 304 milyon dolar seviyesine ulaştı. Ancak, binek otomobil ihracatı yüzde 5 azalarak 904 milyon dolar olarak kaydedildi.

Türkiye Otomotiv Sektörü Ocak 2026 İhracatı



ALMANYA

2026 yılı Ocak ayı döneminde Türkiye otomotiv ihracatında Almanya 490 milyon dolar ile ilk sırada yer aldı.



Avrupa Birliği

2.282
Milyar Dolar

Bağımsız Devletler Topluluğu

75.490
Milyon Dolar

100.744
Milyon Dolar

Kuzey Amerika

Afrika Ülkeleri

121.208
Milyon Dolar

OrtaDoğu

43 Milyon
529 Bln Dolar

%74,5

Ocak 2026'da Avrupa Birliği ülkeleri yüzde 74,5 pay ve 2 milyar 282 milyon dolar ile ülke grubu bazında ihracatta ilk sırada yer aldı.



20 Milyon
723 Bln Dolar

Diğer Amerikan Ülkeleri



**68 Years of
Experience**



Otomotiv Paketi ve Türkiye: Kritik Kavşak

2025'te Avrupa Komisyonu, otomotiv sektörünün geleceğini yeniden şekillendirecek "Otomotiv Paketi"ni sundu. AB'de üretilen araçlara süper krediler, 1,8 milyar Euro'luk faizsiz batarya yatırım kredileri ve sadeleştirilmiş regülasyonlar vaat eden paket, 30 yıllık Gümrük Birliği ortağı Türkiye'yi "Made in Europe" tanımı dışında bırakıyor.

Made in Europe Otomotiv Paketi'nin Avrupa Birliği'nde önemli değişimlere yol açtığını söylemek mümkün. Paket, AB'de üretilen elektrikli ve hibrit araçlara teşvikler sunarken, 2035 yılı için planlanan içten yanmalı motor yasaklarını, yüzde 90 emisyon azaltımını hedefleyen bir düzenlemeye dönüştürüyor. Ayrıca, AB içerisinde bir batarya değer zinciri oluşturmayı desteklemek amacıyla 1,8 milyar Euro'luk faizsiz kredi planlanıyor.



Şu anda öneri, AB'nin Olağan Yasama Prosedürü çerçevesinde değerlendiriliyor ve AB Konseyi ile Avrupa Parlamentosu'nun onayını bekliyor. 2019-2024 arasında bu tür önerilerin yüzde 80'inin ilk okumada kabul edildiği biliniyor. Lobi faaliyetleri için henüz az bir süre kalsa da tamamen bitmiş sayılmaz.

Gümrük Birliği'nin modernizasyonu konusu 2014'ten bu yana tartışılıyor ancak süreçte henüz belirgin bir ilerleme sağlanamadı. IPC-Mercator analizleri, Türkiye'nin uzun vadeli bir Gümrük Birliği güncellemesinden, kısa vadede Avrupa Birliği ile bir "ara anlaşma" stratejisine odaklanması gerektiğini öneriyor.

Türk-Avrupa tedarik zinciri güçlü bir şekilde entegre olmuş durumda

Türk otomotiv sektörünün Avrupa ile entegrasyonu oldukça derin bir bağ içeriyor. Mercedes-Benz Türk, Türkiye'nin toplam kamyon ihracatının yüzde 69'unu, otobüs ihracatının ise yüzde 71'ini gerçekleştiriyor. Oyak Renault ve Tofaş ise binek araç ihracatının yüzde 47'sine hakim durumda. Bu üreticiler büyük ölçüde Avrupa pazarını hedef almakta.

Sektör temsilcileri, Türkiye'nin "Made in Europe" tanımı kapsamına dahil edilmesinin elektrikli araç teknolojilerine uyumlu hale gelebilmek adına vazgeçilmez bir adım olduğunu savunuyor.



RAKAMLARLA TÜRKİYE-AB OTOMOTİV SANAYİ

41,5 Milyar USD

Türkiye Otomotiv İhracatı (2025)

%60 AB'ye ihracat payı

Otomotiv ihracatının ana pazarı

4 AB'nin en büyük otomotiv tedarikçisi

%32 AB sermayeli firmalar

Türkiye otomotiv ihracatındaki pay

51.000 iş kaybı

Alman otomotiv sektörü (1 yılda)

%9,6 Çin EV pazar payı

Batı Avrupa'da (2021: %3,8)

Avrupa'nın en önemli hafif ticari araç üreticilerinden biri olan Türkiye, AB'nin dördüncü büyük otomotiv ihracat pazarı konumunda.





Geleceğin
araçları

alüminyum ile
daha hafif ve daha çevreci

YEŞİLOVA

AB'nin Yeni Sınırı: "Made in Europe" ve Türkiye

Avrupa Birliği'nin "Made in Europe- AB'de Üretilmiştir" yaklaşımı, teşvik ve destek mekanizmalarında belirleyici bir kriter haline geliyor. Ancak bu tanımın yalnızca AB coğrafi sınırlarıyla sınırlı tutulması, 30 yıllık Gümrük Birliği entegrasyonunu ve Türk otomotiv sanayiinin Avrupa değer zincirindeki konumunu tehdit edebilir.

Cengiz Eroldu

Otomotiv Sanayii Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Made in Europe Yaklaşımı ve Türkiye'nin Stratejik Konumu

Avrupa Birliği, otomotiv sektöründeki küresel rekabet gücünü korumak ve yeşil dönüşümü hızlandırmak adına 2025 hedefleri doğrultusunda yoğun çalışmalarını devam ediyor. Şubat ayında duyurulan Temiz Sanayi Mutabakatı, Mart ayında açıklanan Otomotiv Sanayi Eylem Planı ve Aralık'ta sunulan Otomotiv Paketi ile birlikte "Made in Europe" yani "AB'de Üretilmiştir" yaklaşımı, teşvik ve destek mekanizmalarında temel bir ön koşul olarak öne çıkmaya başladı.

Otomotiv Paketi kapsamında; küçük elektrikli araçlar için teşvikler, kurumsal araç filolarının yenilenmesi, emisyon azaltımı uygulamaları ve üretim yatırımlarına sağlanacak finansmanlarda "AB'de üretilmiş olma" şartı giderek daha belirleyici bir kriter haline gelmekte. Avrupa Komisyonu'nun bu düzenlemeleri içeren Sanayi Hızlandırma Yasası'nı, 25 Şubat itibarıyla masaya yatırması planlanıyor. Mevcut gayri resmi taslak ise Türkiye için hem önemli riskler hem de fırsatlar barındırıyor.

30 Yıllık Güçlü Bağların Önemi

Türkiye otomotiv sektörü, Gümrük Birliği'nin sağladığı derin entegrasyon sayesinde Avrupa'nın değer zincirinde kritik bir konuma ulaşmıştır. Bugün Türkiye, otomotiv ihracatının neredeyse yüzde 70'ini AB ülkelerine yapıyor ve AB'nin araç ihracatındaki en büyük dördüncü pazarını oluşturuyor. Bu kar-



Türk otomotiv sanayii; güçlü üretim altyapısı, yetkin insan kaynağı, entegre tedarik ekosistemi ve kuvvetli kamu-özel sektör iş birliği sayesinde, küresel dönüşümü yönetebilecek ve Avrupa değer zinciri içindeki konumunu sürdürebilecek kapasiteye sahiptir.

şılıklı dengeli ilişki kapsamında Türkiye, Avrupalı üreticiler için tamamlayıcı bir üretim merkezi ve güvenilir bir iş ortağı rolü üstleniyor.

Bu güçlü entegrasyonun korunması, yalnızca Türkiye'nin değil aynı zamanda Avrupa'nın sanayi alanındaki küresel rekabet gücü açısından da büyük önem taşıyor. Söz konusu yapının zayıflaması ticaret hacimlerini düşürmekle kalmaz; yatırımlar, teknoloji transferi ve tedarik zincirinin sürekliliği de bu durumdan olumsuz etkilenir.

Stratejik Gerekliklik

"Made in Europe" tanımının yalnızca AB coğrafi sınırlarıyla sınırlandırılması, Gümrük Birliği'nin sağladığı avantajların kaybına yol açabilir. Türkiye'de üretilen araç ve parçaların bu kapsa-

mın dışında tutulması durumunda, ülkemiz hem rekabetçilik hem de yatırım ortamında ciddi tehditlerle karşı karşıya kalabilir.

Bu noktada, Türkiye'nin Gümrük Birliği ortağı olarak AB'nin teşvik mekanizmalarından dışlanmaması kritik bir öneme sahiptir. Devlet otoritelerinin bu konuda yüksek hassasiyet göstermesi ve sanayi temsilcileri ile yakın bir iletişim içinde çalışıyor olmaları sevindirici bir gelişme.

Sonuç olarak, Türk otomotiv sektörü mevcut güçlü üretim altyapısı, yetkin insan kaynağı ve entegre tedarik ekosistemi ile küresel dönüşüm sürecini yönetebilecek kapasiteye sahiptir. "Made in Europe" politikasının korumacı bir bariyere dönüşmeden, Avrupa sanayi ekosistemini güçlendiren kapsayıcı bir strateji haline gelmesi hem AB hem de Türkiye için sürdürülebilir bir sanayi geleceğinin anahtarı olacaktır. ●

Dünya standartlarında kaliteli üretim



Global Lisanslarla güçlenen uluslararası standartlarda bağlantı elemanları

Spesifikasyonlarında ve teknik resimlerinde **MAThread®** lisansı gerektiren civatalar, vidalar ve özel çizimli bağlantı elemanlarını ürün portföyümüze ekledik.

Tüm montaj süreçlerini **kolaylaştıran** ve **hatasızlaştıran PATENTLİ TEKNOLOJİ**

**ANTI-FALSE
THREADS**

**ANTI-CROSS
THREADS**

Özel Patentli ve Tescilli Markalar

MAThread®, MATpoint®, MAT®, Never-Jam®, M Point®, VR®, MTH® lisanslarımız kendi marka standartları ve know-how'ı ile özel diş, özel uç tasarımı bağlantı elemanları, çapraz-diş önleyici bağlantı elemanları ve hatalı-diş önleyici bağlantı elemanlarının üretimini ve tedarikini kapsar.

MAThread



Dünya çapında **kabul görmüş markaların** lisanslı çözümleri ile **yüksek kalitede** ve **güvenilir** bağlantı elemanları üretiyoruz.



Küresel fırtınada Türk otomotivi rotasını koruyor

Türkiye otomotiv sektörü, 2025 yılını tarihteki en yüksek ihracat rakamına ulaşarak tamamladı. OİB, 2026 yılı için 43 milyar dolarlık bir hedef belirlerken, Made in Europe tartışmaları ve küresel belirsizliklere rağmen sektörün krizlere karşı dayanıklılığını bir kez daha ispat edeceğine olan güven tam.

Baran Çelik

OİB Yönetim Kurulu Başkanı

2025 Yılı Otomotiv İhracatı Nasıl Kapandı? CBAM Etkisi Verilere Yansdı mı?

2

2025 yılında otomotiv endüstrisi ihracatı yüzde 11,6 oranında artarak 41,5 milyar dolara ulaştı ve Türkiye'nin ihracatında lider konumda yer aldı. Bu rakam, otomotiv endüstrisi tarihinde şimdiye kadar kaydedilmiş en yüksek ihracat miktarı olarak öne çıktı. Aynı yıl tedarik endüstrisinin ihracatı ise bir önceki yıla oranla yüzde 6 artış göstererek 15 milyar 770 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Tedarik endüstrisi, toplam otomotiv ihracatının yüzde 38'lik bir kısmını oluştururken, bu endüstriyi 12 milyar 892 milyon dolarlık ihracatla binek otomobiller, 7 milyar 140 milyon dolarla eşya taşımaya yönelik motorlu taşıtlar, 3 milyar 332 milyon dolarla otobüs, minibüs ve midibüsler ile 1 milyar 922 milyon dolarla çekiciler takip etti.

2025 yılında yaşanan tüm zorluklara rağmen otomotiv endüstrisi, ihracat odaklı büyümeye önemli katkılar sunmayı sürdürdü. Türkiye otomotiv sektörü, ülke ihracatında aldığı yüzde 17,5'lik payla bu yıl da Türkiye'nin ihracat lideri oldu. Ayrıca, 2025 yılı Mayıs ayında yaklaşık 4 milyar dolarlık bir ihracatla aylık bazda otomotiv tarihinde en yüksek seviyeye ulaşıldı. Bu dönemde yıllık ortalamaya bakıldığında aylık ihracat miktarı ise 3,45 milyar dolar olarak hesaplandı.

CBAM etkisine ilişkin henüz net bir veri bulunmamakla birlikte, bilindiği üzere CBAM ilk aşamada doğrudan



Endişeye gerek yok, yol haritası net: Elektrikli dönüşümün sunduğu fırsatları, Türkiye'nin güçlü esnek üretim kapasitesi ve ihracat tecrübesiyle bir araya getirmek. İşte Türk otomotiv tedarikçilerinin geleceğe yönelik vizyonu.

otomotiv ürünlerini kapsamıyor, ancak bazı ürünleri dolaylı şekilde etkiliyor. Bununla beraber, 2028 yılından itibaren birçok otomotiv ürününün de bu kapsama dahil edilmesi bekleniyor. Sektör olarak bu duruma yönelik hazırlıklarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz.

Türkiye'nin AB'ye İhracatında En Büyük Kalemler Neler?

Avrupa Birliği hemen hemen tüm ana ürün gruplarında en önemli pazarımız

olarak öne çıkıyor. Toplam otomotiv ihracatımızın yüzde 72'si AB ülkelerine yapılırken, ana sanayide bu oran %80'in üzerine çıkıyor. Bu durum, otomotiv ihracatımızda AB ülkelerinin kritik bir yere sahip olduğunu açıkça gösteriyor. Özellikle Almanya, Fransa, İspanya ve İtalya, ihracatımızdan yüksek pay alan ülkeler arasında yer alıyor.

KOBİ'ler Bu Belirsizlik Ortamında Nasıl Bir Tutum Sergiliyor?

Tedarik sanayimiz için alternatif pazarlar her geçen gün daha da kritik hale geliyor. Almanya, tedarik sanayinde en büyük pazarımız konumunda olsa da, örneğin 2025 yılı itibarıyla ABD'ye 1 milyar doların üzerinde tedarik sanayi ihracatı gerçekleştireceğiz. Bunun yanı sıra Rusya, Fas, Mısır, Suudi Arabistan, Meksika, Irak, Beyaz Rusya, Ukrayna, Brezilya, İran ve Cezayir gibi birçok ülkeye de 100 milyon doların üzerinde aksam ve parça ihracatı yapılan AB dışı pazarlardan söz edebiliriz. Bu tablo, tedarik sanayicilerimizin halihazırda AB dışındaki pazarlarda da güçlü bir varlık gösterdiğini ve kendilerine alternatif pazarlar yaratabildiğini ortaya koyuyor. Son dönemde artan maliyet baskıları ve rekabet gücündeki azalma firmalarımızı zorlasa da, özellikle küçük ve orta ölçekli tedarikçilerimiz bu zorlu koşullara rağmen üretimden ve ihracattan ödün vermemeye devam ediyor.

Körfez, Afrika ve Orta Asya Pazarlarında Somut Fırsatlar Var mı?

Alternatif pazarlar, özellikle Avrupa Birliği pazarındaki durgunluk dönemlerinde daha fazla önem kazanıyor. MENA Bölgesi, Kuzey Amerika, Rusya ve Orta Asya ile Latin Amerika, otomotiv endüstrisinde dikkatimizi çeken başlıca alternatif pazarlar arasında yer

INNOVATING *For* SUSTAINABLE MOBILITY



Steering Columns



Access Controls



Motion Controls



Structural Systems



ÜLKE	2024 Ocak - Aralık FOB USD	2025 Ocak - Aralık FOB USD	Değişim FOB D%	PAY%
ALMANYA	4.854.656.304	6.611.618.575	36	15,9
FRANSA	4.340.477.161	5.088.219.634	17	12,3
BİRLEŞİK KRALLIK	4.100.346.210	4.208.917.185	3	10,1
İSPANYA	2.504.689.912	3.417.563.067	36	8,2
İTALYA	3.435.450.235	3.294.533.732	-4	7,9
SLOVENYA	1.798.928.992	2.285.691.842	27	5,5
POLONYA	1.831.653.755	1.847.563.474	1	4,5
BELÇİKA	1.400.773.713	1.663.281.370	19	4,0
ROMANYA	1.159.235.211	1.561.716.058	35	3,8
BİRLEŞİK DEVLETLER	1.209.101.748	1.202.829.212	-1	2,9
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	26.635.313.242	31.181.934.148	17	75,1
TOPLAM	37.197.332.000	41.521.096.000	11,6	100

almakta. Biz OİB olarak, ihracatçılarımızın yeni bağlantılar kurabilmesi için ticaret heyetleri düzenliyor, fuar organizasyonları gerçekleştiriyor ve birebir iş görüşmeleri organize ediyoruz. Aynı zamanda, jeopolitik gelişmelere bağlı olarak ortaya çıkabilecek yeni fırsatlara karşı hazırlıklı bir şekilde hareket ediyoruz. Özellikle Rusya ve Ukrayna arasındaki ilişkilerde muhtemel bir normalleşmenin, Rusya pazarında yeniden güçlü bir talep yaratabileceğini öngörüyoruz.

Brexit Sonrası İngiltere'nin Yaşadıklarından Türkiye Ne Öğrenmeli?

Brexit, Birleşik Krallık'ın Avrupa Birliği'nden ayrılmasını simgeliyor. AB'nin bu süreçte dışlayıcı bir tutum alması olağan görülebilir, ancak tarihsel olarak diplomasiye açık bir yapı olduğu bilinmektedir. Nitekim süreç, karşılıklı ticaretin büyük ölçüde etkilenmediği bir ticaret anlaşmasıyla sonuçlanmıştır.

Made in Europe kararı, sadece Birleşik Krallık'ı değil, AB dışındaki tüm ülkeleri etkileyen bir adım olarak öne çıkıyor. Ancak bu yaklaşım, serbest ticareti kolaylaştırmaya yönelik geçmiş AB politikalarıyla tam örtüşmemektedir. Artan korumacı eğilimler ve küresel gelişmeler AB'yi bu tutuma yönlendirmektedir.

Örneğin, Avrupa Komisyonu'nun otomotiv paketi, teşvikleri sadece Avrupa'da üretilen araçlarla sınırlandırmaktadır. AB pazarında kurumsal filoların çoğunluğu oluşturduğu düşünüldüğünde, bu düzenleme Türkiye'nin ana sanayi ihracatını olumsuz etkileyecektir.

Türkiye, Gümrük Birliği'nin modernizasyon hedefiyle bu yeni düzenin dışında kalmamak için müzakereler yürütmektedir. Sektör temsilcileri olarak stratejik önemin altını çizip, bu dışlanmanın AB otomotiv endüstrisine zarar vereceğini vurgulamaya devam

ediyoruz. Made in Europe uygulaması, yalnızca Türkiye'yi değil, AB ile yakın entegrasyon içindeki otomotiv sektörünü de olumsuz etkileyebilir.

2026 Sonunda Türkiye Otomotiv İhracatını Nerede Görüyorsunuz?

2026 yılına yönelik hedeflerimiz, yalnızca rakamsal büyümeyle sınırlı kalmıyor. Bu dönemi, üretim süreçlerinin dönüşüm geçirdiği yeni bir sanayi aşaması olarak değerlendiriyoruz. Daha düşük karbon salımı, ileri teknoloji kullanımının artırılması ve daha yüksek katma değer yaratılması temel önceliklerimiz arasında yer alacak. Elektrifikasyon, dijitalleşme, batarya teknolojileri ve sürdürülebilir üretim konularında atacağımız adımlar, 2026 ve sonrasında Türk otomotiv sektörünü küresel rekabet sahnesinde daha güçlü bir konuma taşıyacak. OİB olarak hedefimiz, sektörün ihracat liderliğini sürdürülebilir bir çerçeveye oturarak Türkiye ekonomisine olan katkısını daha da büyütmek.

Bu doğrultuda, 2025 yılında elde edilen başarıyı 2026'da daha ileriye taşımaya odaklanacağız. Küresel ölçekte yaşanan tüm zorluklara rağmen 2026 yılı için sektördeki talebin devam edeceğine inanıyoruz. Bu öngörüler ışığında, ihracatımızda 2025 yılına kıyasla yaklaşık yüzde 4'lük bir artış hedefliyoruz ve bu doğrultuda 2026 için 43 milyar dolarlık bir ihracat hedefi belirledik. ●

TAYSAD dergisi okuyucularına yönelik tedarikçilere son tavsiyeniz: Şimdiki öncelikleri ne olmalı ve nasıl bir yaklaşım benimsemeliler? Panik yerine soğukkanlı bir duruş tercih edilmeli. Türkiye Otomotiv Endüstrisi, karşılaştığı krizlerle mücadele ederek direncini defalarca kanıtladı. Esnek ve hızlı üretim olanaklarımız, değişime açık yapımız, güçlü tedarik zinciri altyapımız ve ihracat konusundaki geniş deneyimimiz bizleri bu alanda avantajlı kılıyor.

Bugün otomotiv sektöründe gerçekleşen teknolojik ve çevresel dönüşümler öncelikli odak noktamız olmalı. Bu sürecin içinde hem zorluklar hem de fırsatlar var. Müşteri odaklı yaklaşımımız ve esnek üretim tarzımız, sürekli değişen global taleplere uyum sağlama yeteneğimizi geliştiriyor. Türkiye'nin otomotivdeki başarılarının temelinde, yıllar boyunca şekillenmiş sağlam sanayi yapı taşları ve yeniliğe açık bir vizyon yatıyor.

Elektrikli araç üretimi konusunda attığımız stratejik adımlar ve dünya çapında yer alan markalarla kurduğumuz güçlü iş birliği ağları ülkemizin ihracat alanındaki rekabet gücünü daha da artırıyor. Son olarak şu mesajı vurgulamak isterim: Geçmişte başardık, gelecekte de başarabiliriz.

YENİ
ÜRÜN

YÜKSEK PERFORMANS, KESİNTİSİZ SOĞUTMA!

Optimum verim, uzun ömürlü kullanım ve mükemmel
soğutma kapasitesi,

Kale Su Pompası'yla motorunuzu serin tutun!



Hemen keşfedin
www.kaleoto.com.tr

f @ X in @kaleotoradyator

KALE
OTO RADYATÖR
Akılcı soğutma

"Made in EU" değil, "Made in Europe" Türkiye, stratejik bir gerekliliktir

Ömer Birinci

**Birinci Otomotiv
Satış ve Pazarlama Müdürü**

Avrupa Birliği, iklim hedeflerini şekillendirmenin yanı sıra otomotiv sanayisinin geleceğini de yeniden tasarladığı kritik bir yol ayrımından geçiyor. Brüksel'de son hali verilen "Made in EU" düzenlemeleri, kıta sanayisini Çin ile olan rekabette güçlü kılacak bir "ekonomik savunma hattı" kurmayı hedefliyor. Sanayi Hızlandırıcı Yasası (IAA) ile gündeme gelen bu yeni yapı, yeşil dönüşümü artık bir tercih olmaktan çıkarak kamu alımları ve teşviklere kadar birçok alanda zorunlu bir gereklilik haline getiriyor.

Sektör olarak önemli bir gerçeği kabul etmek durumundayız. Avrupa Komisyonu'nun tartışmaya açtığı yüzde 60 ila yüzde 80 yerlilik şartı sadece nihai ürünleri değil, tedarik zincirinin tamamını içine alıyor. Türkiye'nin, Gümrük Birliği ortağı olmasına rağmen bu kriterin dışında bırakılması durumunda, Avrupa'daki ana sanayi ortaklarımızın ticari iş birlikleri mevzuat engeline takılabilir. Türkiye'nin bu çerçevede yer alması, sadece yerel sanayimiz için değil, aynı zamanda Avrupa otomotiv endüstrisinin küresel rekabet gücünü sürdürülebilir kılması adına kritik önem taşıyor.

Bu resme karamsarlıkla yaklaşmak yerine, mevcut üretim ka-

AB'nin temel motivasyonu Çin'e olan bağımlılığı kırmaktır. Avrupa'nın araç ithalatında ikinci sırada yer alan bir üretim üssü olarak Türkiye, bu yeni endüstriyel düzende klasik bir tedarikçi olmanın ötesine geçerek stratejik bir çözüm ortağı olarak konumlanmalıdır.

Türkiye, Avrupa için 'riskli uzaklar' yerine 'güvenli ve entegre yakın' olmanın avantajını masaya koymalıdır.



biliyetimizi ön planda tutarak hareket etmeliyiz. Avrupa Birliği'nin temel motivasyonu, tedarik zincirindeki Çin bağımlılığını azaltmak. Tam da bu noktada Türkiye, "riskli uzaklar" yerine "güvenli ve entegre yakın" olmanın avantajını öne çıkarabilir. Avrupa'nın araç ithalatında ikinci sırada yer alan güçlü bir üretim merkezi olarak Türkiye, zaten AB ekosisteminin vazgeçilmez bir parçası durumunda. Pilot aşamada olan Emisyon Ticaret Sistemimiz (ETS) ve yeşil enerji yatırımlarımız sayesinde üretim kapasitemizi sürdürülebilirlik vizyonuyla birleştiriyor; yeni endüstriyel düzende yalnızca klasik bir tedarikçi değil, stratejik bir çözüm ortağı olarak konumumuzu güçlendiriyoruz.

Bu süreçte stratejimiz şu temelle dayanmalı: Bu düzenleme dar bakış açısıyla bir "Made in EU" yerine, geniş ufuklu bir "Made in Europe" yaklaşımıyla değerlendirilmelidir. Macaristan gibi bazı AB ülkelerinin yeni yatırımlarla öne çıktığı bir dönemde, Türkiye'nin dışarıda bırakılması yalnızca Avrupa'nın sanayi gücünü zayıflatır. Birinci Otomotiv olarak inandığımız şey şu ki; sektörde oyunun kuralları yeniden yazılırken, üretimdeki esnekliğimiz ve mühendislik yetkinliklerimizle bu endüstrinin merkezinde yer aldığımızı net bir şekilde ortaya koymalıyız. ●



Uniting Minds. Elevating Standards.

AIAG Yetkili Satış Partneri olarak, onaylı dokümanlar ve eğitim materyalleriyle global otomotiv standartlarını işletmenize entegre ediyoruz.

2026 Eğitim Planınızı KOBEM ile Yapın!

Değerli İş Ortaklarımız,

KOBEM olarak kadromuzu güçlendirdik, eğitim ve danışmanlık portföyümüzü genişlettik.

Yenilenmiş web sitemizle sizlere daha kapsamlı hizmet sunmaya hazırız.

2026 Yılı Eğitim Programı

Firmanızın ihtiyaçlarına uygun eğitim formatını siz belirleyin.

Eğitim Formatı

1. Firmanıza özel, firmanızda (yüz yüze)
2. Firmanıza özel, uygulamalı online
3. Genel katılıma açık (otel vb. mekanlarda)
4. Genel katılıma açık online
5. Duruma göre tüm seçenekler geçerli

Planlamanızı yaparken lütfen belirtiniz:

1. Hangi eğitimleri almak istiyorsunuz?
2. Tercih ettiğiniz aylar
3. Tahmini katılımcı sayısı
4. Tercih ettiğiniz eğitim format

Danışmanlık Hizmetleri

Uzman kadromuzla ihtiyacınız olan danışmanlık desteğini sunuyoruz.

Danışmanlık talebiniz için belirtmeniz gerekenler:

- Danışmanlık konusu
- Tahmini süre
- Hedeflenen başlangıç ve bitiş ayları

Yayınlar ve Kaynaklar

- Orijinal kitaplar ve şartnameler
- KOBEM özel tercümelemleri

Hangi yayınlara ihtiyacınız olduğunu ve tedarik etmek istediğiniz ayları bizimle paylaşın.

Hemen Harekete Geçin!

- Yenilenmiş web sitemizi ziyaret edin
- 2026 eğitim, danışmanlık ve yayın ihtiyaçlarınızı bize bildirin

Sizin için en uygun programı birlikte planlayalım.

**Kalite, rakiplerinden değil,
kendi standartlarından üstün olmaktır.**



KOBEM Eğitim • Danışmanlık • Çözüm

✉ kobem@kobem.com

🌐 www.kobem.com

☎ 0533 740 68 91

Avrupa'nın kapısındaki stratejik ortak: %100 Türk mühendisliği

Otomotiv süspansiyon sistemlerinde tasarımdan seri üretime kadar tüm süreçleri Türkiye'de gerçekleştiren Çelikyay, 1990'lardan bu yana Avrupa sanayisiyle kurduğu derin entegrasyonla fiilen Avrupalı bir sanayi firması gibi faaliyet gösteriyor. Şirket, Gümrük Birliği ülkelerinin "Made in Europe" yaklaşımında daha kapsayıcı değerlendirilmesinin Avrupa üretim ekosisteminin sürdürülebilirliği için kritik önem taşıdığını vurguluyor.

Murat Yıldız

Çelikyay Satış ve Pazarlama Müdürü



Çelikyay, Türkiye merkezli bir otomotiv tedarikçisi olarak, Ford Otosan gibi OEM firmalarıyla Q1 sertifikalı iş ortaklıklarını başarıyla yürütmektedir. Şirket, IATF 16949, ISO 14001 ve ISO 45001 belgeleriyle kalite ve çevre standartlarına uyum sağlamakta, aynı zamanda ISO 27001 belgesine sahip olarak bilgi güvenliğini de önceliklendirmektedir. ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi çalışmalarını ise hızla sürdürmekte ve belgelendirme sürecini bu yıl içinde tamamlamayı hedeflemektedir. Çevresel duyarlılığı temel alan üretim yaklaşımıyla enerji verimliliği konusuna büyük önem veren Çelikyay, hem enerji performansını artırmayı hem de enerji maliyetlerini düşürerek çevresel etkileri minimize etmeyi amaçlamaktadır. Bu çerçevede, enerji yönetim sistemleri üzerinde geliştirme, uygulama ve sürekli iyileştirme çalışmaları yapılırken danışmanlık destekleri, maliyet



analizleri ve workshop uygulamaları ile sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşılmaktadır.

Son yıllarda hayata geçirilen teknolojik yatırımlarla üretim kapasitesini ciddi ölçüde artıran Çelikyay, faaliyetlerini yalnızca Avrupa pazarıyla sınırlamayıp küresel ölçekte dengeli bir strateji benimsemektedir. Şirket, yurtiçi ve ihracat odaklı aftermarket kanalları ile OEM müşterilerine hitap eden çok yönlü ve dengeli bir iş modeliyle ilerlemektedir. Bu yapı, standart ve istikrarlı bir kalite anlayışıyla farklı müşteri beklentilerini aynı anda karşılamasını mümkün kılmakta; Çelikyay'ı seri üretimden yedek parça pazarına kadar geniş bir alanda tercih edilen tedarikçilerden biri haline getirmektedir. Otomobil süspansiyon sistemleri özelinde geliştirdiği yetkinliklerle Çelikyay, tasarımdan seri üretime kadar olan süreçlerde uzmanlığını kanıtlamakta ve

sürdürülebilir tedarikçi sayısının kısıtlı olduğu bu sektörde önemli bir potansiyel sunmaktadır.

Şirket, tüm üretim süreçlerinde yerli kaynakları kullanmayı tercih etmekte; herhangi bir ürünün hammadde veya ara mal temini için yurt dışına başvurmamaktadır. Özellikle süspansiyon sistemlerinde yer alan makaslar, %100 Türk malı olup, tasarımdan üretime kadar tüm aşamalar Türkiye'de gerçekleştirilmektedir. Çelikyay tarafından üretilen ürünler, Avrupa Birliği başta olmak üzere dünyanın dört bir yanındaki pazarların teknik, kalite ve güvenlik standartlarına uygun kullanım özelliklerine sahiptir.

Uzun yıllardır ihracatının önemli bir kısmını Avrupa ülkelerine gerçekleştiren Çelikyay, müşteri odaklı büyüme stratejisiyle bu başarıya ulaşmıştır. Avrupa otomotiv sektörüyle ilişkileri 1990'lı yıllara dayanan şirket, özellikle 1996'da Gümrük Birliği Anlaşması'nın yürürlüğe girmesiyle iş hacmini önemli ölçüde genişletmiştir. Bu uzun soluklu iş birlikleri sayesinde Çelikyay, çalışma kültürü, disiplin ve kalite anlayışı bakımından Avrupalı sanayi firmalarına benzeyen bir yapıyla faaliyetlerini sürdürmektedir. Avrupa sanayisinin içinden geçtiği dönüşüm süreci incelendiğinde, Avrupa ile derin entegrasyona sahip olan Çelikyay gibi Türk firmalarının öneminin daha da arttığı görülmektedir. Bu kapsamda, Gümrük Birliği ülkelerinin "Made in Europe" yaklaşımına daha kapsayıcı bir perspektiften bakmasının, Avrupa üretim ekosisteminin sürdürülebilirliğine katkı sağlayacağı düşünülmektedir. ●

Yaklaşık 50 ülkeye ihracat gerçekleştiren ve tüm girdilerini yurt içinden tedarik eden Çelikyay, IATF 16949'dan ISO 50001'e uzanan kapsamlı sertifikasyon yapısıyla Avrupa'nın dönüşüm sürecinde stratejik bir tedarikçi konumunda. Şirket, Türkiye'nin Gümrük Birliği avantajının Avrupa üretim ekosistemine entegre edilmesi gerektiğini savunuyor.



Triggering Motion Since 1984

CAVO AUTOMOTIVE ENGINEERING GmbH

Faaliyet/Scope: Kalite ve Mühendislik Ofisi

Lokasyon/Location: Almanya/Germany

Almanya/
Germany

CAVO AUTOMOTIVE NA INC

Faaliyet/Scope: Kalite ve Mühendislik Ofisi/
Engineering and Quality Office

Lokasyon/Location: Kanada/Canada

Kuzey Amerika/
North America

CAVO AUTOMOTIVE SLOVAKIA S.R.O

Faaliyet/Scope: Üretim Tesisi/Production Facility

Lokasyon/Location: Slovakya/Slovakia

Slovakya/
Slovakia

Türkiye/
Turkey

CAVO OTOMOTİV TİC.VE SAN. A.Ş.

Faaliyet/Scope: İdari Merkez, Üretim Tesisi/
Headquarter-Production Facility

Lokasyon/Location: Türkiye/Turkey



DLOG'un Stratejik Yol Haritası:

Türkiye'nin uzun vadeli büyüme ve inovasyonunu hızlandırmak

Antoine Allaire

DLOG Group CEO

Tedarik zincirleri evrilirken, "Made in Europe" tanımı yalnızca coğrafyayı değil; **entelektüel, teknolojik ve operasyonel değeri** de yansıtacak şekilde genişlemelidir. DLOG olarak Avrupa'daki merkezimiz ile Türkiye'deki operasyonlarımız arasındaki etkileşimi bir ayırım olarak değil, entegre büyümenin güçlü bir yolu olarak görüyoruz.

Türkiye'deki faaliyetlerimizi özellikle kalite kontrol, denetim ve eğitimler ile lojistik alanlarında, önemli ölçüde genişletiyoruz. Bu strateji, temel bir güce dayanıyor: **Türk iş gücünün ve mühendislerinin yüksek yetkinliği.**

Katma değerli modelimiz, Avrupa'nın süreç disiplini Türk ekiplerimizin teknik çevikliği ve yüksek bağlılığıyla birleştiriyor. "Made in Europe" kalite standartlarının, yüksek nitelikli Türk iş gücüne yatırım yapılarak en iyi şekilde korunacağına inanıyoruz. Yerel mühendisleri güçlendirerek, işlediğimiz ara ürünlerin en katı AB spesifikasyonlarını tutarlı biçimde karşılamasını sağlıyor; böylece Türkiye ile Avrupa arasında algılanan kalite bariyerini fiilen ortadan kaldırıyoruz.

Türkiye pazarı, uzun vadeli stratejimizin ayrılmaz bir parçasıdır. Türkiye resmi olarak "Made in Europe" statüsünü almasa bile,

Made in Europe kalite standartlarının, yüksek nitelikli Türk iş gücüne yatırım yapılarak en iyi şekilde korunacağına inanıyoruz. Yerel mühendisleri güçlendirerek, Türkiye ile Avrupa arasında algılanan kalite bariyerini fiilen ortadan kaldırıyoruz.



Türkiye resmi olarak 'Made in Europe' statüsünü almasa bile, ülkenin endüstriyel olgunluğu, üretimdeki mükemmeliyeti ve stratejik coğrafi konumu sayesinde bu risk dengelenmektedir.

Vizyonumuz, Türk ekiplerimiz tarafından geliştirilen 'Katma Değerli' modeli; Türkiye'yi operasyonel ve kültürel bir köprü olarak kullanarak Orta Doğu ve Orta Asya'ya ihraç etmektir.

ülkenin endüstriyel olgunluğu, üretimdeki mükemmeliyeti ve stratejik coğrafi konumu sayesinde bu risk dengelenmektedir.

Türkiye'de, tekrarlanabilir ve yüksek performanslı bir lojistik ve kalite yönetimi modeli inşa ediyoruz. Vizyonumuz, Türk ekiplerimiz tarafından geliştirilen ve mükemmelleştirilen bu özgün "Katma Değerli" modeli; Türkiye'yi operasyonel ve kültürel bir köprü olarak kullanarak Orta Doğu ve Orta Asya'daki yüksek büyüme potansiyeline sahip bölgelere ihraç etmektir.

Rekabetçilik yol haritamız nettir: **Türk iş gücüne ve inovasyon kapasitesine** yoğun yatırımlar yapmayı sürdüreceğiz. Geleneksel lojistiğin ötesine geçerek, **yeni teknolojilerin ve yapay zekâ odaklı yazılımların** doğrudan Türkiye'den geliştirilmesine öncülük etmeyi hedefliyoruz.

Tedarik zincirinde mükemmeliğin geleceğinin Akıllı Kalite olduğuna inanıyoruz. İleri teknolojinin insan uzmanlığıyla birleşimi. Türk mühendis ve geliştiricilerin bu yapay zekâ çözümlerini üretmesini sağlayarak, DLOG; üst düzey inovasyonun ve hizmet ile teknolojiye gerçek "Avrupalılığın" Bursa ve İstanbul'da da mühendislikle hayata geçirilebileceğini gösterecektir.●

SMALL THINGS MAKE BIG THINGS HAPPEN



obel[®]
CIVATA

WWW.OBEL.COM.TR

Made in Europe: Otomotiv odaklı bir mühendislik standardı

Yıllık 200'ün üzerinde patent başvurusu ve %70'i akademik altyapılı mühendislerden oluşan global organizasyonuyla FEV, "Made in Europe" yaklaşımını bir etiket değil, yüksek mühendislik disiplini ve güvenilirlik standardı olarak tanımlıyor. FEV Türkiye, bu birikimi 400 kişilik yerli mühendislik gücüyle buluşturarak TAYSAD üyelerinin elektrikli araç dönüşümünde uzun vadeli stratejik partneri olmayı hedefliyor.

Önder Erdoğan

FEV Türkiye Genel Müdürü

FEV, kökleri Almanya'ya uzanan, Avrupa merkezli bir mühendislik ve teknoloji şirkettir. Made in Europe yaklaşımı FEV için bir etiketten ibaret olmayıp, özellikle otomotiv gibi sektörlerde yüksek mühendislik disiplini, kalite ve güvenilirlik standartlarını temsil eder. FEV Türkiye olarak bu anlayışı, Türkiye otomotiv tedarik sanayisinin ihtiyaç ve beklentileriyle doğrudan buluşturuyoruz.

Otomotiv sektörü, elektrikli araçlar, yeni emisyon düzenlemeleri, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odağında köklü bir dönüşümden geçiyor. Avrupa, bu değişimin hem regülasyon hem de teknoloji merkezi konumunda. FEV Türkiye ise Avrupa'nın bilgi birikimini sahadaki projelerle birleştirerek, TAYSAD üyelerinin bu dönüşüm sürecini güçlü bir mühendislik partneriyle başarılı şekilde yürütmesini amaçlıyor.

Küresel Ölçek ve Ar-Ge Derinliği

FEV, dünya çapında yaklaşık 7.000 çalışanı, beş kıtaya yayılan 45'ten fazla kuruluşu ve 50'den fazla milliyetten oluşan çok disiplinli bir yapıya sahiptir. Şirketin yüksek regülasyon gerekliliklerinin olduğu ve güvenlik kritikliğinin ön planda bulunduğu sektörlerde sunduğu sistem seviyesinde mühendislik çözümleriyle tanındığı bilinmektedir.

Global organizasyonun yaklaşık yüzde 70'i akademik geçmişe sahip mühendislerden oluşurken, her yıl yapılan 200'ün üzerinde patent başvurusu Ar-Ge kültürünün somut bir yansımasıdır.

FEV Türkiye: Avrupa Standartlarında, Türkiye'de Mühendislik

FEV Türkiye, global FEV ağına entegre çalışan, tamamen Türkiye'de faaliyet gösteren yaklaşık 400 kişilik deneyimli bir Türk mühendislik ekibine sahiptir. Avrupa'daki OEM ve Tier-1 firmalarla yürütülen projelerden elde edilen bilgi birikimi, yerel mühendislik tecrübesiyle birleşmektedir.

FEV Türkiye'nin projelerinin büyük kısmı otomotiv sektörüne yöneliktir ve önemli bir bölümü yurt dışındaki müşterilere hizmet sunmaktadır. Bu projelerin tamamı Türkiye'de geliştirilmekte olup, sonuç olarak küresel müşterilere yerel kaynaklarla yüksek katma değerli mühendislik çözümleri sağlanmaktadır.

Ar-Ge'de Uçtan Uca İş Birliği

FEV Türkiye için Ar-Ge iş birliği, günlük çalışma düzeninin merkezinde yer



TAYSAD üyelerine uzun vadeli stratejik ortaklık

FEV Türkiye, 400 kişilik uzman mühendis kadrosuyla ve global FEV ağına gücüyle TAYSAD üyelerinin her zaman yanında olmayı hedeflemektedir. Avrupa merkezli mühendislik standartları doğrultusunda, Türkiye otomotiv tedarik sanayisinin dönüşüm sürecinde güvenilir ve uzun soluklu bir stratejik ortak olarak varlığını sürdürmeyi taahhüt etmektedir.

alır. İçten yanmalı motorlardan elektrikli araçlara geçiş sürecinde; batarya sistemleri, elektrikli sürüş çözümleri, güç aktarma organları, ADAS sistemleri ve yazılım tabanlı çözümler gibi alanlarda TAYSAD üyeleriyle projenin her aşamasında iş birliği yapılmaktadır.

Ürün fikir aşamasından prototip geliştirmeye, test süreçlerinden doğrulama adımlarına kadar entegre mühendislik anlayışı esas alınmaktadır.

Havacılık ve Savunmada Kritik Projeler

Otomotiv sektörü ana odak noktası olmakla birlikte FEV, havacılık ve savunma sanayilerinde de kritik projelerde global müşterilere yönelik nitelikli mühendislik hizmetleri sunmaktadır.

Bu alanlarda elde edilen sistem seviyesindeki bakış açısı ile doğrulama ve validasyon uzmanlığı; kaliteye, güvenliğe ve süreç disiplinine dönük çalışmaları ileri taşımaktadır. ●



Your best option at quality control outsourcing with global coverage

Our services

- × Sorting & Rework
- × Final Product Quality Control
- × Sub-Assembly & Production Support
- × CSL 2 Inspections
- × Resident Engineering
- × Process Improvements

×Extranet

- 1 Placing an Order
- 2 Control specification
- 3 Acceptance and start of implementation
- 4 Advanced Report & Data Analysis
- 5 Closing and settlement
- 6 Dashboard



13

countries in which
our company
has branches



7000+

qualified quality
controllers



900+

plants with which
we cooperate

İZMİR / Merkez

Akdeniz Mah. Vall Kazım Dirik Cad.
35210 No:32/32 Konak - İZMİR
Tel: +90 232 425 10 77
Faks: +90 232 425 10 97
office.tr@exactforestall.com

BURSA / Ofis

Emek Zekai Gümüşdiş Mah. Sanayi Cad.
No:610 K:3 D:12, Osmangazi /Bursa
Tel: +90 224 242 22 81
Faks: +90 224 242 22 82
office.tr@exactforestall.com

KOCAELİ / Ofis

Hacı Halil Mah. Ali Rıza Efendi Cad.
Gökçe Plaza 1 No: 25 K:4 D: 402, Gebze/Kocaeli
Tel: +90 262 641 71 39
Faks: +90 262 641 71 38
office.tr@exactforestall.com

Türkiye hazır, AB buna hazır mı?

Avrupa standartlarında hammadde kullanılıyor, Avrupa standartlarında makinelerle çalışılıyor ve üretim de yine bu standartlara uygun şekilde gerçekleştiriliyor. Aslında Hatko Electronics, bir Avrupa tedarikçisi sayılabilir; eksik olan tek şey bunun resmi olarak belgelenmiş olması. Ancak Türkiye, "Made in EU" tanımı içinde yer almadığı için, AB standartlarına uyum sağlamak adına büyük maliyetlere katlanan firmalar adeta cezalandırılıyor. Bu durumun kaynağı ise teknik bir mesele değil.

Yavuz Tortum

Hatko Electronics
Genel Müdür Yardımcısı



alıştığımız OEM'lerin yaklaşık yüzde 65'i Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkelerde faaliyet göstermekte. Üretimimizin hammadde girdileri, kullandığımız makine altyapısı ve uyguladığımız kalite standartları, halihazırda büyük ölçüde AB kriterlerine uygun durumda. Türkiye'nin "Made in Europe" tanımına dahil edilmesi durumunda, bu gelişmenin şirketimiz için önemli bir **avantaj sağlayacağına** inanıyoruz. Ayrıca bu durum, Türk menşeli ürünlerin Avrupa pazarında daha rekabetçi bir konuma gelmesine de katkı sağlayacaktır. Ürünlerimizin yüzde 35'i doğrudan, yüzde 25'i ise dolaylı olarak AB ülkelerine ihraç ediliyor. Buna ek olarak, üretimde kullandığımız hammaddelerin yüzde 65'ten fazlası AB menşeli.

Türkiye uzun zamandır Avrupa standartlarında üretim yapma yetkinliğini açıkça ortaya koymuş durumda. Son dönemde, bazı sektörlerde iş gücünün ekonomik nedenlerle Afrika'ya kaydığı gözlenirse de, **Türkiye'nin sahip olduğu köklü bilgi birikimi, güçlü mühendislik altyapısı ve çalışkanlık kültürü**, bu noktada önemli bir rekabet avantajı yaratıyor. Şirket olarak yıllardır AB standartlarını, üretim kalitesini ve iş prensiplerini Türkiye'de uygulamak için yoğun çaba sarf ediyoruz. Ancak burada, AB standartlarına uygun ürün ve hizmet üretimi ile Uzak Doğu kaynaklı fiyat rekabeti arasında sıkıştığımız da bir gerçek. Maliyetlerimizi düşürmeden fiyat rekabetinde avantaj sağlamamız mümkün değil. AB regülasyonları

na uyum zorunluluğu maliyetlerimizi her ne kadar artırsa da Uzak Doğu rakiplerimizin böyle bir zorunlulukla karşı karşıya olmaması eşit şartlarda rekabet edemememize yol açıyor.

Bununla birlikte, Türkiye'nin "Made in Europe" kapsamına dahil edilmesinin hem **Çin hem de Hindistan menşeli ürünlere karşı rekabet gücümüzü artıracak** ve pazardaki konumumuzu daha da güçlendireceğini düşünüyoruz. Geçmişte Romanya, Bulgaristan, Polonya ve Hırvatistan gibi doğu Avrupa ülkelerinin AB üyeliği sonrasında birçok fabrikanın bu bölgelere taşındığını ve bu durumun onlara büyük avantaj sağladığını gördük. Ne yazık ki buna benzer süreçlerde Türkiye de iş gücü kaybı yaşamıştır.

Bu bağlamda, Türkiye'nin de "Made in Europe" yaklaşımına dahil edilmesi halinde şirketimiz açısından herhangi bir sorun yaşanmasını beklemiyoruz. Şu anda AB ülkelerindeki OEM ve Tier-1 müşterilerimizin ciromuzdaki payı yaklaşık yüzde 65 seviyelerinde. Ancak Türkiye'nin bu tanımın dışında kalması durumunda, orta vadede belirli risklerin doğabileceğini öngörüyoruz. Mevcut projelerimiz elbette devam edecek; ancak bazı yeni projelerin kazanılmasında zorluk yaşanabilir ya da fırsatlar başka AB ülkelerine kayabilir.

Faaliyet gösterdiğimiz sektörde birleşmeler ve lokalizasyon projeleri hız kesmeden devam ediyor. Özellikle ana sanayi ve Tier-1 firmalarının daha düşük iş gücü maliyetlerine sahip olan Kuzey Afrika bölgesine yönelik ilgisinin artmakta olduğu aşikâr. Şimdilik bu doğrultuda bir yatırım planımız bulunmuyor; ancak gelişmeleri dikkatle takip ediyoruz. ●

AB regülasyonlarına uyum maliyeti taşıyoruz, Çin ve Hindistan taşımıyor. AB standartlarında üretiyoruz, onlar taşımıyor. Yüzde 65 AB menşeli hammadde kullanıyoruz, onlar kullanmıyor. Ve şimdi ana sanayi, Kuzey Afrika'ya bakmaya başladı. Türkiye zaten yeterli, zaten nitelikli, zaten Avrupalı. Ama etiket olmadan ne yapacağız? İşte asıl soru bu.



S

SARIGÖZOĞLU



Beş yılda yüzde 20 büyüme hedefi, Beş kıtaya açık strateji

Koza Otomotiv, önümüzdeki 5 yılda ihracat hacminde yüzde 20 büyüme hedefliyor. Hâlihazırda üretiminin yüzde 20'sinde AB menşeli hammadde kullanan şirket, pazar talepleri doğrultusunda AB içinde üretim, montaj ve mühendislik süreçlerini devreye alabilecek teknik kabiliyete sahip. AB içinde iletişim ofisi açmayı planlayan Koza Otomotiv, Avrupa pazarını BAE, Afrika ve Güney Amerika ile dengeleyerek çok kutuplu bir büyüme stratejisi izliyor.

Bihter Hekim Usta

Koza Otomotiv
Uluslararası Satış Müdürü

"Made in Europe" Tanımında Konumumuz

Şirketimiz, ihracat performansını yakından takip etmekte ve önümüzdeki beş yıl içinde ihracat hacminde yüzde 20 oranında bir büyüme hedeflemektedir. Hâlihazırda üretimlerimizin yaklaşık yüzde 20'sinde Avrupa Birliği menşeli hammadde ve ara mamuller kullanılmaktadır. Bu durum, tekstil, plastik ve teknik bileşen gruplarında Avrupa'daki tedarikçilerle yürüttüğümüz iş birliklerinden kaynaklanmaktadır.

Bazı ürün gruplarında menşe, üretim yerinden ziyade **katma değer oranı** üzerinden belirlenmektedir. Avrupa Birliği'nde bu genellikle ürünün **yüzde 45-60 arasında değişen bir oranda AB içi katma değer içermesini** gerektirir. Ancak, bu oran ürün türüne ve sektörel düzenlemelere göre değişiklik gösterebilir.

Mevcut ürün portföyümüzün tamamı **Türkiye'de üretilmektedir** ve bu nedenle şimdilik "Made in Europe" standardını karşılamamaktadır. Bununla birlikte, pazar taleplerindeki olası değişimler doğrultusunda **AB içinde üretim, montaj, mühendislik hizmetleri veya yarı mamul işleme süreçlerini devreye sokabilecek teknik ve operasyonel yetkinliğe sahibiz**. Bu dönüşüm, kısa vadede maliyetleri artırsa da orta ve uzun vadede **yeni pazarlara erişim, marka algısı ve OEM tercih edilirliliği** açısından önemli avantajlar sağlayabilir.

Kapsam Dışı Kalma Senaryosu: Riskler ve Alternatifler

Türkiye'nin Made in Europe kapsamı dışında kalmaya devam etmesi durumunda, AB merkezli OEM ve Tier-1 müşterilerin tedarikçi değerlendirmelerinde **maliyet, lojistik avantajı ve regülasyon uygunluğunun daha belirleyici hale geleceği beklenmektedir**. Mevcut portföyümüzdeki AB merkezli müşterilerin oranı orta düzeydedir; bu, şimdilik yönetilebilir bir risk olarak değerlendirilmekte birlikte yakından takip edilmesi gerekmektedir.

Bu senaryoya karşılık olarak şirketimiz **AB dışı pazarlara açılım stratejisini güçlendirmektedir**. Özellikle **Birleşik Arap Emirlikleri, Orta Doğu, Afrika ve Güney Amerika** gibi bölgeler, büyüyen araç parkları ve artan otomotiv akse-

suar talepleriyle yüksek bir potansiyel taşımaktadır. Bu pazarlar Avrupa'nın bir alternatifi değil, **coğrafi riskleri dengelemek** amacıyla tamamlayıcı iş alanları olarak değerlendirilmektedir.

Bu strateji kapsamında **Joint Venture (JV)** modelleri de önemli bir araç olarak öne çıkmaktadır. **JV, Türk ve Avrupa firmalarının sermaye, bilgi birikimi, üretim veya pazarlama becerilerini birleştirerek** ortak bir yapı oluşturmasını ifade eder. Bu model, **AB içindeki üretim avantajını artırmak**, yerel müşteri portföylerine ulaşmak ve regülasyonlara uyum sağlamak için etkili bir çözüm sunabilir.

Kapsama Dahil Olma Senaryosu: Fırsatlar ve Beklentiler

Türkiye'nin Made in Europe kapsamına alınması durumunda, ülkenin **Ar-Ge, yeşil dönüşüm, dijitalleşme ve eğitim** gibi alanlarda **Avrupa Birliği'nin sunduğu desteklerden** daha fazla faydalanabileceğini öngörüyoruz. Böylelikle tedarikçilerin kalite standartları ve sürdürülebilirlik seviyeleri daha üst düzeye taşınabilecektir.

Şirketimiz Koza Otomotiv için "Avrupalılık" anlayışı; **kaliteli, sürdürülebilir, dayanıklı ve çevre dostu ürünler geliştirme** misyonunu temsil etmektedir. Ancak bu kavram yalnızca üretim coğrafyasını değil, **iş yapış biçimiyle kurumsal kültürü de** kapsamaktadır. Bu doğrultuda **Avrupa'da bir iletişim ofisi açmayı planlıyoruz**. Bu adım, müşterilerimize daha yakın olmanın yanı sıra teslim sürelerini kısaltarak rekabet gücümüzü artırmayı hedeflemektedir. Bu doğrultudaki stratejik yatırımlarımız kararlılıkla devam etmektedir. ●





From Local Forge to Global Force



EXPORT TO MORE THAN +20 COUNTRIES
4 DIFFERENT LOCATIONS

 Production Site

 Sales Office / Warehouse

www.birinci.com

Avrupalılık bir coğrafya değil, Bir kültür meselesi

Ali Esat Kutmangil
Kutes İcra Kurulu Başkanı

Made in Europe kavramını KUTES perspektifinden değerlendirdiğimizde, işin coğrafi boyutundan ziyade katma değerün üretildiği nokta esas alınmalıdır. Türkiye-AB Gümrük Birliği'nin devam ettiği ve AB'nin menşe kurallarını "substantial transformation" (esaslı dönüşüm) ve katma değer temelli bir sistemle uyguladığı senaryoda, KUTES'in üretim yapısının söz konusu tanımla büyük oranda uyduğu görülmektedir. Her ne kadar şu an itibarıyla hammadelerimizin büyük bir kısmı AB dışından temin edilse de, hammadde hariç tutulduğunda; mühendislik, üretim süreçleri, işçilik, kalite, test ve sertifikasyon gibi ana unsurlar dikkate alındığında, katma değerün yaklaşık yüzde 70'inin Avrupa ve Türkiye merkezli yaratıldığı ortaya çıkmaktadır. Bu durum, fiiliyatta üretimimizin büyük bir bölümünü "Made in Europe" standardına yaklaştırmaktadır.

Önümüzdeki 3-5 yıl içinde, AB kaynaklı ara mal kullanımının artırılması ve Avrupa içindeki operasyonlarımızın güçlendirilmesiyle bu oranı daha da yukarıya taşımayı hedeflemekteyiz. Mevcut ürün portföyümüzün hatırı sayılır bir kesimi bu kapsamda "Made in Europe" olarak değerlendirilmeye uygun potansiyele sahiptir. Ancak bu dönüşüm sürecinin mutlaka maliyet-fayda



Made in Europe kavramını coğrafi sınırların ötesinde katma değer odaklı yorumlayan KUTES, hammadde hariç mühendislik, üretim prosesleri, kalite ve sertifikasyon dahil katma değerinin yüzde 70'ini Avrupa-Türkiye ekseninde yaratıyor. Şirket, AB kaynaklı ara mal kullanımını artırarak bu oranı daha yukarı taşımayı hedeflerken, ABD ofisi açılışı ve Avrupa ortaklı joint venture modelleriyle çok kutuplu bir büyüme stratejisi izliyor.

dengesi gözetilerek yönetilmesi gerekmektedir. Zira AB içi tedarik maliyetleri kısa vadede daha yüksek olmakla birlikte, uzun vadede OEM erişimi, regülasyonlara uyum ve tedarik zinciri güvenirliliği açısından önemli stratejik avantajlar sağlamaktadır.

Türkiye'nin bu tanım dışında kaldığı bir senaryoda, mevcut müşterileri portföyümüzde AB merkezli OEM ve Tier-1 şirketlerinin ağırlığı nedeniyle orta-yüksek seviyede bir risk oluşmaktadır. Bu bağlamda, AB dışı pazarlara yönelmek tamamlayıcı bir strateji olarak öne çıkmaktadır. Özellikle ABD pazarını aktif bir şekilde değerlendirmeye alarak, bu doğrultuda ilk adım olarak ABD'de ofisimizi açmış bulunuyoruz. Bunun yanı sıra, Avrupa ortaklı ortak girişim (joint venture) modellerinin hem pazar erişimini artırmak hem de "Made in Europe" algısını güçlendirmek açısından etkili çözümler sunduğunu düşünüyoruz.

Türkiye'nin AB tedarik ekosisteminde daha güçlü bir şekilde entegre edilmesi durumunda ise yeşil dönüşüm, Ar-Ge yatırımları ve finansal teşvik mekanizmalarını KUTES için önemli bir itici güç oluşturacaktır. Biz "Avrupalılığı" yalnızca coğrafi bir tanımlama olarak değil; kalite, sürdürülebilirlik, regülasyonlara uygunluk ve uzun vadeli iş ortaklığı kültürü olarak ele alıyoruz. Bu doğrultuda AB içerisinde üretim tesisleri, depolar veya ofislerin kurulumu gibi adımlar, bu konumumuzu daha da pekiştirmek adına dikkatle incelenmektedir ve ilgili fizibilite çalışmalarını sürdürmekteyiz.●

Electronic Transformation
Elektronik Dönüşüm

Rotary Pedal
& Position
Sensors



Slope
Sensors



Urea
Quality
Sensor



Tire
Pressure
Control



Displays &
Electronic
Controllers

Liquid&Gas
Detection
Sensors



Temperature
Sensors

Pressure
Sensors

Hall Effect
Sensors



Let the Change Begin...
Değişim Başlasın...



NESAN Otomotiv A.Ş.

İbrahim Turan Caddesi No:170
35470 Menderes / İZMİR

+90 232 782 56 00 (pbx)
+90 232 732 45 91

www.nesanotomotiv.com
info@nesan.com.tr



"Made in Europe": Tehdit değil, dönüşüm fırsatı



Avrupa otomotiv endüstrisi elektrikli araç dönüşümü, batarya tedarik zincirleri ve sürdürülebilirlik gereklilikleri ile üretim stratejilerini kökten gözden geçirirken, Türk otomotiv tedarik sektörü "Made in Europe" tartışmasını bir tehdit olarak değil, derinlemesine bir dönüşüm fırsatı olarak değerlendirmelidir.

Avrupa'nın Dönüşümünde Türk Tedarikçilerin Rolü

0tomotiv sektörü, dünya genelinde özellikle sürdürülebilirlik ekseninde şekillenen büyük bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Avrupa otomotiv endüstrisi, elektrikli araç dönüşümü, batarya tedarik zincirleri, küresel rekabet ve sürdürülebilirlik gereklilikleri gibi unsurların etkisiyle üretim stratejilerini kökten yeniden ele alıyor. Bu kapsamda, "Made in Europe" yaklaşımı öne çıkarak rekabet avantajını çevresel sorumluluk ile harmanlayan kritik bir denge noktası haline geliyor.

Avrupa Komisyonu'nun otomotiv sektörüne ilişkin sunduğu pakette yer alan "Made in Europe" vurgusu, Türk otomotiv sektörü açısından da önemli bir etkiye sahip. Bu pakette; esnek emisyon hedefleri, batarya üretimine yönelik teşvikler, idari işlemlerin basitleştirilmesi ve AB sınırları içerisinde üretilen küçük elektrikli araçlara yönelik destekler öne çıkan başlıklar arasında yer alıyor.

"Made in Europe"yu Bir Fırsat Olarak Görmek

Türk otomotiv tedarik sektörü, bu gelişmeyi bir tehditten ziyade kapsamlı bir dönüşüm fırsatı olarak benimsemelidir. Sektör, güçlü entegrasyon yapısı ve rekabetçi üretim altyapısıyla bu dönüşüm için sağlam bir zemin hazırlamış durumda. Ancak geleceğin başarı anahtarı; inovasyon, ileri teknoloji kullanımı, fikri mülkiyet geliştirme ve sürdürülebilir üretim gibi alanlarda sağlanacak ilerlemelerde yatmaktadır.

AB'nin "Yeşil Mutabakat"ı ve sınırda karbon düzenlemeleri, üretim süreçle-

Geleceğin belirleyici unsuru; inovasyon, yüksek teknoloji, fikri mülkiyet ve sürdürülebilir üretim alanlarında kaydedilecek ilerleme olacaktır.

AB'nin "Yeşil Mutabakat" ve sınırda karbon düzenlemeleri, üretim süreçlerinde karbon ayak izinin azaltılmasını ve döngüsel ekonomi prensiplerini benimsemeyi zorunlu kılmaktadır. Bu dönüşüm, kuşkusuz önemli yatırım ve teknoloji adaptasyonu gerektiriyor.

rinde karbon ayak izinin azaltılmasını ve döngüsel ekonomi anlayışının benimsenmesini zorunlu hale getiriyor. Buna karşılık, AB ülkelerine kıyasla daha düşük işçilik maliyetleri, uygun operasyonel harcamalar ve stratejik

coğrafi konumuyla Türkiye, rekabetçi bir üretim merkezi ve kıtasal tedarik üssü olma potansiyeli taşıyor.

Türk tedarikçileri, uzun yıllardır AB OEM'leri ve Tier-1 tedarikçileriyle kurdukları sağlam ilişkiler sayesinde zaten oldukça entegre bir yapıya sahip. Birçok Türk şirketi, Avrupa merkezli müşterilerine kritik parçalar tedarik ederek bu zincirin vazgeçilmez bir parçası haline gelmiş durumda.●

AB'ye kıyasla daha düşük işçilik ve operasyonel maliyetler ile benzersiz coğrafi konumu, Türkiye'yi cazip bir üretim üssü ve kıtasal tedarik merkezi haline getirmektedir.



Maysan Mando'nun Vizyonu

Maysan Mando olarak, sektördeki dönüşüm sürecine hızla uyum sağlayacak adımlar atıyor ve tüm planlamalarımızı geleceğin teknolojileri doğrultusunda şekillendiriyoruz. HL Mando'nun küresel gücü ve Çukurova Holding'in köklü geçmişinden gelen destekle büyüme yolculuğumuzu sürdürüyoruz.

Dünyanın önde gelen ana sanayi üreticilerinin neredeyse tamamıyla iş birliği yapıyor ve yenilikçi ürünlerimizi 75'ten fazla ülkeye ihraç ediyoruz. Otomotiv sektöründe ortaya çıkan yeni trendlerle uyumlu bir şekilde, ürünlerin ağırlığını artırmadan sürüş konforunu ve yolcu güvenliğini önceliklendiren amortisör sistemleri üzerine çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Bunun yanı sıra, üretim sırasında enerji tüketimini azaltmaya yönelik alternatif yöntemlerin geliştirilmesine de odaklanıyoruz.

Sürdürülebilir üretimi desteklemek adına, yeşil enerji gerekliliklerini karşılamayı hedefliyor ve karbon ayak izimizi küçültmek için çalışmalarımıza aralıksız devam ediyoruz.



Solution Partner For Fixing Systems



Since 1980



BAĞLANTI SİSTEMLERİ A.Ş.

www.armafixing.com

Serbest ticaret bitti, şartlı ticaret başladı: Türkiye Avrupa'nın emniyet supabı

Gümrük Birliği Türkiye için bir milat, "Made in Europe" kapsamına tam uyum ise geleceğin hayatta kalma garantisi olacak. Avrupalı OEM devleri artık sadece birim fiyat değil emisyon verileri de istiyor; yeşil çelik ve yenilenebilir enerji kullanmayan bir fabrikanın 2030'da portföyde kalma şansı sıfır. Önümüzdeki 5 yıl, kâr marjını üretim verimliliğiyle değil dijital ve yeşil dönüşüm hızıyla belirleyecek.



Erdinç Meriç
MSK Forge Satış Müdürü

AB'de Serbest Ticaret Bitti, Şartlı Ticaret Başladı

Türkiye otomotiv sanayii, 1995 Gümrük Birliği'nden bu yana AB'nin stratejik bir üretim ortağı konumundadır. Ancak "Yeni Nesil Korumacılık" dalgasının etkisiyle, 2026 yılı itibarıyla tam kapsamlı devreye giren Sınırdan Karbon Düzenleme Mekanizması (CBAM) ve gündemdeki "Made in Europe" tartışmaları, bu klasik ticaret düzenine teknik ve çevresel yeni katmanlar eklemiştir. Maalesef bu ortaklığın karşı karşıya kaldığı sınav, sadece bu iki düzenleme ile sınırlı değildir.

AB'nin "Kontrollü Ticaret" Araçları

Aşağıdaki başlıkları AB'nin "serbest ticaretten kontrollü ticarete geçiş" stratejisinin birer parçası olarak görmeliyiz. Her biri Avrupa'da üretimi, değeri ve kontrolü yeniden merkezileştirmeyi hedeflemektedir:

- **Made in Europe:** Yerel içerik zorunlulukları ve Avrupa menşeli ürünlerin teşviki.
- **CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism):** Emisyon odaklı vergilendirme ve "yeşil" gümrük duvarları.
- **Strategic Autonomy (Stratejik Özerklik):** Kritik tedarik zincirlerinde (otomotiv, enerji, savunma) dışa bağımlılığın azaltılması.
- **Near-shoring / Friend-shoring:** Üretimin yakın coğrafyalara veya politik müttefiklere (Türkiye gibi) kaydırılması.
- **CSDDD (Corporate Sustainability Due Diligence Directive):** Tedarik zinciri boyunca etik, sosyal ve çevresel denetim zorunluluğu.

Uzakdoğu'dan 40 günde gelen parça yerine, bizden 3 günde giden 'sıfır gümrüklü' parça, OEM ve Tier-1 müşterilerimiz için en büyük finansal korumadır.



- **Anti-Subsidy Regulations (FSR):** Devlet desteği alan yabancı (özellikle Uzakdoğu) firmalara karşı haksız rekabet engelleri.
- **Europe Critical Raw Materials Act:** Hammadde tedariğinde çeşitlendirme ve yerleşme baskısı.

Güvenli Yönetim, Yalın Çözüm: **BACK TO EASY**

Proservice Group olarak, paydaşlarımız için yalnızca bir hizmet sağlayıcı değil, operasyonel riskleri üstlenen stratejik bir iş ortağıyız.

BACK TO EASY iş modelimizle; sahadaki karmaşık süreçlerin analizini, uçtan uca planlamasını ve uygulamasını tamamen kendi sorumluluğumuza alıyoruz. 5S standartlarından ödün vermeden yürüttüğümüz tüm iyileştirme çalışmalarını, iş ortaklarımıza ek bir yük yaratmadan sürece dahil ediyoruz. Siz sadece sürdürülebilir çıktıya ve verimliliğe odaklanırken; biz 7/24/365 esasıyla sahadaki her detayı profesyonel bir disiplinle yönetiyoruz. Güven üzerine inşa ettiğimiz bu modelle, operasyonun yükünü biz taşıyor, konforunu size sunuyoruz.

PROSERVICE GROUP Otomotiv, havacılık, beyaz eşya ve diğer endüstrilerde kalite kontrol, seçme ve ayıklama, rework, CSL I, CSL II, CSL III, mühendislik ve üretim destek alanında **Türkiye ve Almanya'da** hizmet vermektedir.

Kalite Kontrol

Mühendislik

İmalat Destek



Richard-Byrd-Str. 18, 1.OG Büro 1.30, 50829 Köln / Deutschland
+49 221 56037873
office@proservice-global.de

Akdeniz Mah. Vali Kazım Dirik Cad. No:32 D:61 İzmir / Türkiye
+90 232 425 10 07
info@proservice-global.com www.proservice-global.com



Esma Selim

Mali ve İdari İşler Müdürü
Finance and Administrative Affairs Manager



Biz Zaten "İçerideyiz"

Bu sınavı başarıyla vereceğimizden eminim. Fabrikalarımızın ürettiği parçalar; Bursa'da üretilen bir Renault'da, Kocaeli'ndeki bir Ford'da veya Sakarya'daki bir Toyota'da kullanılıp sınırdan hiçbir engelle takılmadan Avrupa yollarına çıkmaktadır.

OEM Gücü Yadsınamaz: Ford, Renault, Hyundai, Toyota ve Stellantis gibi devlerin Türkiye'yi seçme nedeni sadece maliyet avantajı değil, oturmuş ekosistemin güvenilirliğidir. Bu markalar

Türkiye'yi kendi iç pazarlarının doğal bir parçası olarak görmektedir. "Made in Europe" tanımı eğer Türkiye'yi dışlarsa, bu dev markaların tedarik zincirlerini ve maliyet yapılarını da sabote etmiş olur.

Uzakdoğu Riskine Karşı Türkiye Bir Emniyet Supabıdır

Uzakdoğu'dan gelen lojistik belirsizlikler ve karbon yoğunluklu üretim Avrupa için büyük bir riskken; Türkiye'deki Gümrük Birliği altyapısı ve hızla artan yeşil üretim kapasitesi bir emniyet

supabıdır. Uzakdoğu'dan 40 günde gelen parça yerine, bizden 3 günde giden "sıfır gümrüklü" parça, OEM ve Tier-1 müşterilerimiz için en büyük finansal korumadır.

Özetle; Türkiye'nin "Made in Europe" tanımına dahil edilmesi bir jest değil; Avrupa'nın kendi otomotiv geleceğini (Renault'sunu, Ford'unu, Fiat'ını) koruması için bir zorunluluktur.

Olası Senaryolar ve Stratejik Yol Haritası

1. Pazar Çeşitliliği Faktörü: CBAM gibi "Made in Europe" dışında kaldığımız kötü bir senaryoda, rotayı ABD gibi pazarlara kırmak da çözüm olmayabilir. ABD (Enflasyonu Düşürme Yasası - IRA) benzer yerlilik şartları koştugu için, AB'den kopmak "yağmurdan kaçarken doluya tutulmak" demektir.

En rasyonel yol, Türkiye-AB entegrasyonunu derinleştirmektir.

2. Joint Venture (Ortak Girişim) ve Avrupa Ofisi: AB içinde (Almanya, Polonya veya Macaristan gibi) bir montaj/depo merkezi veya ortak girişim kurmak, "Made in Europe" tanımına giren "son işçilik" süreçlerini orada tamamlayarak bariyerleri aşmamızı sağlar.

Ayrıca bu yapılanma, AB'nin "Horizon Europe" veya "Innovation Fund" gibi bölge içi şirketlere sunduğu yeşil dönüşüm fonlarına erişim kapısını aralar. ●

Satış Yöneticisi Olarak Vizyonum ve Öngörüm

- **Hayatta Kalma Garantisi:** Türkiye otomotiv sanayii için Gümrük Birliği bir milattı; "Made in Europe" kapsamına tam uyum ise geleceğin hayatta kalma garantisi olacaktır.
- **Fiyat vs. Verimlilik:** Uzakdoğulu rakibim düşük fiyat sunabilir; ancak ben zamanında teslimat, politik istikrar, düşük karbon yükü ve AB regülasyonlarına tam uyum vaat ediyorum.
- **Yeşil Koruma Kalkanı:** CBAM, bizim için fiyatta yenemediğimiz rakiplerimizi "yeşil verimlilik" ile saf dışı bırakma fırsatıdır. "Yeşil sertifikalı" ürünümüz, karbon vergisi sonrası Uzakdoğu çeliğinden çok daha rekabetçi hale gelecektir.
- **Yeni Müşteri Beklentisi:** Avrupalı devler artık sadece birim fiyatı değil, emisyon verilerini de soruyor. Yeşil çelik ve yenilenebilir enerji kullanan bir dövme fabrikasının 2030'da portföyde kalma şansı sıfırdır.

Sonuç olarak; Önümüzdeki 5 yıl boyunca kâr marjımızı sadece üretim verimliliğiyle değil, "dijital ve yeşil dönüşüm" hızımızla belirleyeceğiz. Biz sadece çeliği dövmüyoruz; Türkiye'nin Avrupa otomotiv geleceğindeki sarsılmaz yerini perçinliyoruz.

We cover ... care,
We convert for the comfort.



PUNTEKS İZOLASYON BEYAZ EŞYA VE OTOMOTİV YAN SAN. VE TİC. A. Ş.

İzmir Merkez Fabrika / İzmir Headquarters Plant
Gazi Mustafa Kemal Mah. Fatih Cad. No:145 35860 Torbalı - İzmir / TÜRKİYE

Manisa Fabrika / Manisa Plant
M.O.S.B. VI. Kısım Keçiliköy OSB Mah. Burhan Kurtoğlu Cad. No: 13 45030 Yunusemre - Manisa / TÜRKİYE

Tel:+90 232 866 22 10 (pbx) ♦ Fax:+90 232 866 22 14 ♦ e-mail: info@punteks.com



www.punteks.com

Risk sayılarla değil, dönüşümle ölçülür

"Made in Europe" tartışması artık yalnızca bir tanım meselesinden ibaret değil; Türkiye otomotiv tedarik sanayisinin yapısal geleceğini şekillendirecek bir dönüşüm noktasına işaret ediyor. Norm Holding İcra Kurulu Başkanı Mahmut Öztürk'e göre, bu durum bireysel şirket kayıplarını aşan, çok daha derin bir risk anlamını taşıyor. Üretimde yüzde 70'e varan AB içi girdi zorunluluğu, regülasyonlara uyum ve tedarik sürekliliği gereklilikleri, sanayi ekosistemini kökten değiştiriyor. Öztürk, "Avrupalılık" kavramına da yeni bir perspektif kazandırıyor ve bunu artık sadece bir coğrafi konum olarak değil, kalite, sürdürülebilirlik ve etkili yönetim kültürünün toplamı olarak tanımlıyor.

Mahmut Öztürk

Norm Holding İcra Kurulu Başkanı

"Made in Europe" Dışında Kalmak: Yapısal Bir Kırılganlık Mı, Yoksa Yönetilebilir Bir Risk Mi?

Türkiye'nin ihracatının büyük ölçüde Avrupa pazarına odaklanmış olması, bu bölgedeki tüm müşterilerin stratejik bir perspektifle ele alınmasını zorunlu kılıyor. Bu nedenle, Türkiye'nin "Made in Europe" kapsamı dışında bırakılması, bireysel şirketlerin karşılaşabileceği risklerden ziyade genel anlamda tüm üreticiler için yapısal bir kırılganlık alanı oluşturuyor. Burada asıl mesele kısa vadeli talep daralmalarından ziyade, tedarik zincirlerinin hangi prensipler doğrultusunda yeniden şekilleneceğine dair ortaya çıkan daha derin bir dönüşüm ihtimalidir. Özellikle, AB kapsamındaki üretimlerin yüzde 70'e varan yerli girdi şartı gibi uygulamalar, sanayi ekosistemleri üzerinde ciddi bir baskı oluşturmayı sürdürüyor.

Bu tür bir bağlamda, riskin yalnızca sayısal oranlarla tanımlanmasının yetersiz olduğunu düşünüyorum. Avrupa merkezli OEM ve Tier-1 firmaları açısından maliyet unsuru önemini korusa da, regülasyonlara uyum, tedarik sürekliliği ve operasyonel esneklik gibi faktörler, artık rekabet gücünü belirleyen temel unsurlar arasında yer alıyor. Bu noktalarda güçlü performans sergileyen yapılar riskleri daha yönetilebilir seviyede tutabilirken, uyum kapasiteleri sınırlı olan oyuncular, önemli ölçüde rekabet kaybı riskiyle karşı karşıya kalabilir.

Tek Pazara Bağımlılık Sürdürülemez: AB Dışı Pazarlara Yönelim Ne İfade Ediyor?

Bu dönemde, küresel ölçekte düşünmek artık yeni normal olarak kabul edilebilir. Tek bir pazara aşırı derecede bağımlı olmak, belirsizliklerin giderek arttığı bir dünyada sürdürülebilir bir yaklaşım değil. Avrupa Birliği dışındaki pazarlara yönelmek, Avrupa'dan bir kopuş anlamına gelmiyor; tam tersine, bu durum stratejik bir denge unsuru olarak öne çıkıyor. Orta Doğu, Afrika, Orta Asya ve ABD gibi bölgeler, taleplerin dinamik yapıları ve regülasyon yaklaşımlarıyla sanayi şirketlerine farklı dayanıklılık testleri sunuyor.

Avrupa Ortaklı JV Modelleri: Kalıcı Çözüm Mü, Geçici Yama Mı?

Avrupa ortaklı JV modelleri, bu dönüşümün doğal bir uzantısı olarak görülebilir. Ancak bu yapıların sürdürülebilir değer yaratabilmesi, yalnızca pazar erişimi hedefiyle sınırlı kalmayıp teknoloji, Ar-Ge, mühendislik ve ekosistem derinliği açısından da ele alınmasını gerektiriyor. Aksi takdirde, bu modellerin kalıcı çözümler sunmasının güçleşeceği aşikar.

Türkiye Dahil Edilirse: AB Teşvikleri Nasıl Bir Çerçeve Kurgulanmalı?

Türkiye'nin dâhil edilmesi durumunda, AB finansal teşvik ve destek mekanizmalarının üretim hacmini artırmaktan ziyade, teknoloji geliştirme, Ar-Ge kapasitesini güçlendirme ve sürdürülebilir sanayi dönüşümünü destekleme odaklı bir çerçevede şekillenmesi büyük önem taşımaktadır. Kalıcı bir rekabet gücü ancak bu yaklaşımla sağlanabilir.

"Avrupalılık" Artık Coğrafi Bir Tanım Değil: Norm Holding Bunu Nasıl Yorumluyor?

Bugün Avrupa kavramı, yalnızca bir coğrafi tanımdan ibaret olmayıp; kalite anlayışı, sürdürülebilirlik yaklaşımı, dijital dönüşüm ve güçlü bir yönetim kültürüyle şekilleniyor. Sanayi şirketlerinin geleceği, bu ortak dili ne kadar etkili bir şekilde oluşturabildiklerine bağlı. Holding yapıları açısından baktığında ise Avrupa ile ilişkileri ticari bağların ötesine taşıyarak, uzun vadeli stratejik ortaklık temelinde şekillendirmek, bu dönüşümün en önemli adımlarından biri olarak öne çıkıyor. ●





TEZMAKSAN
ROBOT TEKNOLOJİLERİ

Geceye Meydan Okuyan Otomasyon

CubeBOX™ otomasyon sistemleri, verimlilik odaklı tasarımıyla kesintisiz ve sürekli üretimi mümkün kılar.



www.tezmaksanrobotik.com



Avrupa'nın otomotiv kalbi duruyor: Politikalar krize yanıt vermekte yetersiz kalıyor

Avrupa Otomotiv Tedarikçileri Birliği'nin (CLEPA) yayınladığı yeni rapor dikkat çekici veriler sunuyor. Son iki yılda 104 bin çalışan işini kaybederken, pandemiye geride bırakan bir hızla sektör küçülmeye devam ediyor. Genel Sekreter Benjamin Krieger, sektör için önemli bir uyarıda bulunarak, Otomotiv Paketi'nin artık somut sonuçlar vermesi gerektiğini ifade ediyor. Aksi takdirde Avrupa, küresel otomotiv sektöründeki merkezi konumunu kalıcı olarak yitirme riskiyle karşı karşıya.

Avrupa otomotiv tedarik sanayisi büyük bir yapısal dönüşüm sürecinin eşiğinde, ancak ne yazık ki bu sürecin zorluklarına uygun kapsamda bir politika desteği henüz sağlanabilmiş değil. Bu dönüşümle birlikte ciddi bir iş gücü kaybı yaşanıyor; iki yıl içinde toplam 104 bin çalışanın işini kaybedeceği tahmin ediliyor.

Bu sayı ilk bakışta soyut görünebilir, ancak biraz daha somutlaştırsak, her gün 142 aile gelir kaynağını yitiriyor, her sabah 142 uzman mühendis, teknisyen veya işçi işsiz kalıyor. Üstelik bu kayıplar, COVID pandemisinde gördüğümüz seviyelerin bile üzerinde bir hızla gerçekleşiyor.

2024 yılı için 54 bin, 2025 yılı için ise 50 bin olmak üzere toplamda 104 bin iş kaybı beklenirken, aynı dönemde yalnızca 7 bin yeni istihdam yaratılması öngörülüyor. Bu tablo, bir dönüşümden çok ciddi bir erimeyi ifade ediyor.

Elektrikli Araç Başarısının Arkasındaki Acı Gerçek

Elektrikli araç üretimimiz 2025 yılında, bir önceki yıla kıyasla yüzde 23 oranında artış gösterdi. Artık Avrupa'da üretilen her dört araçtan biri ya plug-in hibrit ya da tamamen elektrikli. Bu durum, tedarikçilerin elektrifikasyona olan bağlılığını ve elektrikli güç aktarma sistemleri kapasitesini artırma çabalarını net bir şekilde ortaya koyuyor.

Ancak rakamlara daha ayrıntılı baktığımızda:

- 2025 yılında toplam 3,3 milyon elektrikli araç ürettik.

- 2023 için hedeflenen üretim ise 4,8 milyondur.

Bu durumda, hedefin 1,5 milyon gerisinde kaldığımız görülüyor.

Daha da kötüsü, **2025 yılı toplam araç üretimimizin 2019 seviyesinin yüzde 20 altında** kalması bekleniyor. Bu da yaklaşık 3,1 milyon araçlık bir açık anlamına geliyor. Üstelik, 2026'dan itibaren üretimin aynı seviyede sabit kalacağı öngörülüyor. Bu durum, Avrupa'nın kalıcı olarak daha düşük bir üretim seviyesine sıkışma riskiyle karşı karşıya olduğunu gösteriyor.

Karlılık Krizi: Tedarikçilerin Üçte İki Ayakta Kalma Mücadelesi Veriyor

CLEPA ve McKinsey'in 2025 sonbahar anketine göre ufak bir iyileşme gözlemleniyor: Zarar eden ya da başabaşa çalışan tedarikçilerin oranı yüzde 38'den yüzde 34'e geriledi.

Rakamlarla CLEPA Raporu

104.000

2024-2025 yılları arasında meydana gelen iş kaybı

33%

Sağlıklı kâr marjı elde eden tedarikçilerin oranı

67%

Finansal zorluklarla karşı karşıya olan tedarikçiler

Ancak bu durum, bir toparlanma sürecine işaret etmiyor. Sadece daha yavaş bir şekilde dibe doğru ilerliyoruz.

En kritik gösterge ise şu: Sadece yüzde 33 tedarikçi, **yüzde 5'in üzerinde EBIT marjı** elde edebiliyor. Oysaki bu oran, uzun vadeli yatırımları gerçekleştirebilmek, inovasyonu teşvik edebilmek ve sektördeki dönüşümü sürdürebilmek için gerekli asgari eşiği temsil ediyor.

Avrupa'daki yüzde 67 tedarikçi ya ayakta kalma mücadelesi veriyor ya da yavaş yavaş piyasadan çekiliyor. Son üç yılda karlılık istikrarlı bir biçimde gerilemeye devam ediyor, bu da Avrupa otomotiv tedarik zincirinin giderek artan yapısal kırılganlığına açıkça işaret ediyor.



Benjamin Krieger
CLEPA Genel Sekreteri

The **vital link** in the manufacturing supply chain your **heat treatment partner in Turkey...**

- Vakum altında sert lehimleme / **Vacuum brazing**
- Vakum altında sertleştirme / **Vacuum hardening**
- Vakum altında yaşlandırma / **Vacuum Aging**
- **Corr-I-Dur®**
- Karbonitrasyon / **Carbonitriding**
- Sementasyon / **Carburising**
- Normalizasyon / **Normalising**
- İndüksiyon / **Induction hardening**
- Islah / **Hardening & tempering**
- Nitrokarbürizasyon / **Nitrocarburising**



Isıl işlemler ve özel termal prosesler için dünyanın lider tedarikçisi

Havacılık Komponentlerinde
Performans, Güvenilirlik
ve Dayanıklılığı
Optimize Etmek
İçin Endüstri
İhtiyaçlarına
Yönelik
Isıl İşlem Çözümleri

Kumanda ve kontrol

Motor komponentleri

Yapısal komponentler

İniş takımı

Nadcap
Administered by PRI

ACCREDITED
Heat Treatment

GLOBAL ŞİRKET. LOKAL DESTEK

■ İZMİR	■ BURSA	■ GEBZE
IATF 16949	IATF 16949	NADCAP / AS 9100D
ISO 14001	ISO 14001	ISO 14001
ISO 50001	ISO 50001	ISO 50001



" NADCAP ve AS/EN9100D Havacılık Kalite Yönetim akreditasyonlarımız ile sektöre hizmet veriyoruz "

" AMS2750, AMS2759, AMS2770, AMS2774, AWPS007T, AMS-H-6875, STA-100-81-40, TPS382 havacılık standartlarına uygun ısıtım hizmeti veriyoruz "

" IATF16949 akreditasyonlarımız ile Otomotiv sektörüne COI-9 normlarında ısıtım hizmeti veriyoruz. "

Bodycote İstaş Isıl İşlem Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Merkez: Kemalpaşa OSB, İzmir Kemalpaşa Asfaltı No:17/1 Kemalpaşa / İZMİR

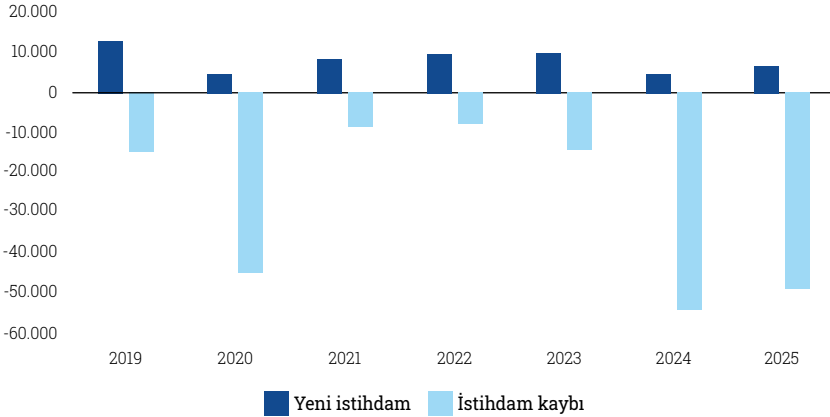
Tel: +90 232 877 03 00 Faks: +90 232 877 03 01

e-mail: info-tr@bodycote.com

www.bodycote.com

Bodycote
İSTAŞ

Avrupa otomotiv tedarik sanayisinde istihdam



Kaynak: Eurofound & CLEPA Analizi, CLEPA Data Digest 24 - Ocak 2026

Otomotiv Paketi: Doğru bir adım, ancak yeterli değil

Avrupa Komisyonu'nun kısa süre önce duyurduğu Otomotiv Paketi, doğru yönde atılmış bir girişim olarak değerlendiriliyor. Bu paket, daha esnek teknoloji yol haritaları ve yerel içerik şartlarını kapsamakta.

Yine de, gerçek anlamda esneklik sağlayabilmek ve küresel rekabet gücünü artırabilmek için daha fazla gelişim şart:

- Enerji maliyetleri mutlaka düşürülmeli
- Bürokratik engeller hafifletilmeli
- Kritik üretim kapasitesi korunmalı

Yakında açıklanması beklenen Endüstriyel Hızlandırıcı Yasası ve yerel içerik gereklilikleri büyük önem taşıyor. Ancak bu düzenlemeler Avrupa endüstrisinin dayanıklılığını artırmak yerine işleri daha da zora sokarsa, yavaş ekonomik ilerleme ve artan endüstriyel kayıplar kaçınılmaz hale gelebilir.

Kanamayı Durdurmalıyız

Her gün 140 aile etkileniyor.

Otomotiv tedarik zincirinde 100 binden fazla kişi ya işini kaybetti ya da kaybetmek üzere. Bu sadece bir sayı değil – bu, gerçek insanlar ve onların aileleri demek.

Avrupa, mühendislik yeteneğini yitiriyor. Sahip olduğumuz bilgi birikimi gözlerimizin önünde eriyor. Daha da önemlisi, geleceğimizi kaybediyoruz.

Artık Otomotiv Paketi'nin somut sonuçlar vermesi gerekiyor:

- İnsanların geçim kaynaklarını korumak
- Mühendislik yeteneğini Avrupa'da tutmak
- Adil rekabet ortamını yeniden sağlamak
- Operasyonel maliyetleri düşürmek
- Şirketlere gerçek anlamda düzenleyici esneklik sunmak.

Sonuç: Politika Uygulaması Kilit Noktası

Avrupa otomotiv tedarik sektörü önemli bir dönemeçte. Doğru politikalar ve stratejik adımlarla bu kriz, bir fırsata dönüştürülebilir. Ancak yanlış kararlar alınırsa, Avrupa küresel otomotiv sahnesindeki merkezi konumunu kalıcı bir şekilde yitirebilir.

Zaman hızla ilerliyor, her gün 142 aile bundan etkileniyor.

Şimdi harekete geçme vakti! ●

Not: Bu analiz CLEPA'nın 14 Ocak 2026 tarihli "Data Digest #24" raporuna dayanmaktadır. Kaynak veriler GlobalData (LMCA) ve CLEPA-McKinsey Pulse Check anketinden alınmıştır.

Kapanan her Avrupa fabrikası Türkiye için bir fırsat kapısı aralıyor. Kapasite kaymasının yeni durağı Türkiye olabilir mi? Gümrük Birliği'nin sağladığı avantaj, stratejik coğrafi konumumuz ve maliyet rekabetimiz bizi öne çıkarıyor. Asıl mesele şu: Bu fırsatı değerlendirebilecek miyiz?

Türkiye İçin Ne Anlama Geliyor?

Avrupa'nın bu yapısal krizi, Türkiye otomotiv tedarik sanayisi için hem risk hem fırsat anlamına geliyor. Risklerin başında AB pazarının küçülmesi geliyor. Avrupa'nın yüzde 20 daha az araç üretmesi, Türk tedarikçilerin ihracatını doğrudan vuracak. İhracatımızın yüzde 60'ından fazlasının AB'ye gittiği bir sektörde, bu darbe hafife alınamaz. Ancak madalyonun diğer yüzü de var: **Avrupa'nın maliyet baskısı altında olduğu bir dönemde, Türkiye'nin rekabetçi üretim üssü konumu her zamankinden daha değerli hale gelebilir.**

OEM'ler maliyetleri düşürmek için çözüm ararken, Gümrük Birliği avantajına sahip, coğrafi olarak yakın ve kalifiye işgücüyle donanmış Türkiye doğal bir alternatif olarak öne çıkıyor.

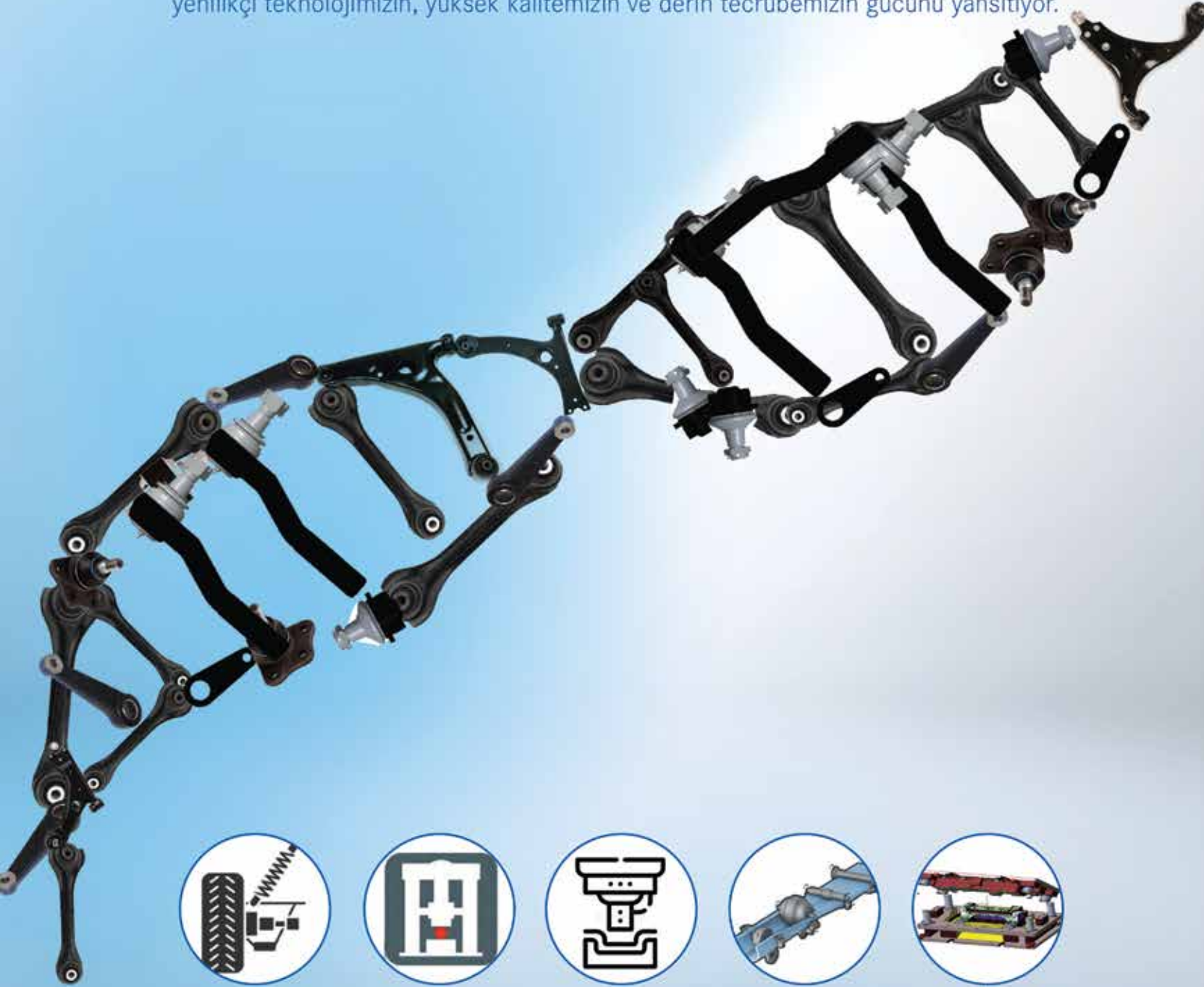
Ancak bu fırsatı değerlendirebilmek için üç kritik koşulun yerine gelmesi şart: **Birincisi**, Avrupa Komisyonu'nun "Made in Europe" tanımında Türkiye'nin mutlaka dahil edilmesi gerekiyor, aksi takdirde Gümrük Birliği'nin tüm avantajı buharlaşabilir.

İkincisi, CBAM maliyetlerini etkin bir şekilde yönetmek ve karbon ayak izini azaltmak kaçınılmaz hale geldi.

Üçüncüsü ise elektrikli araç tedarik zincirine dönüşümün hızlandırılması; çünkü Avrupa'nın geleceği elektrifikasyonda ve bu trene geç kalanlar için yer olmayacak. Sonuç olarak, Türk tedarikçiler bir yol ayrımında: **Ya bu krizi öngörerek doğru hamleleri yapacak ve Avrupa'nın güçlüklerini kendi avantajlarına çevirecekler**, ya da pasif kalarak daralan bir pazarın kurbanı olacaklar.

HER ARACIN GENETİĞİNE UYGUN KUSURSUZ PARÇALAR BİZDE

Aracınızın genetik yapısına mükemmel uygun sağlayan parçalarımız, yenilikçi teknolojimizin, yüksek kalitemizin ve derin tecrübemizin gücünü yansıtıyor.



Direksiyon ve
Süspansiyon Parçaları



Sıcak Dövme



Sac Parça



Rollform



Kalıp Üretimi

Avrupa otomotiv sanayisinin geleceği Türk tedarikçiler için fırsat mı tehdit mi?

Avrupa otomotiv sektörü, düzenlemeler, korumacılık politikaları ve verimlilik açıkları nedeniyle küresel rekabette zorlu bir mücadele veriyor. Çin'in yükselişi karşısında gücünü yitiren Avrupa, Türk tedarikçiler açısından hem riskler hem de fırsatlar sunuyor.

Avrupa otomotiv sektörü bir süredir krizin gölgesinde, manşetlerden düşmüyor. Küresel otomobil satışları 2012-2023 arasında 66 milyondan 76 milyona çıkarken, Avrupa'da yıllık otomobil üretimi 13 milyondan 12 milyona geriledi. Bu durum, pazar payında yüzde 19,4'ten yüzde 15,9'a bir düşüş anlamını taşıyor.

Elektrikli araçlara gelindiğinde tablo daha da dikkat çekici. 2025'in ilk çeyreğinde küresel elektrikli araç pazarında ilk 10'daki üreticilerin altısı Çin merkezli şirketlerden oluşuyor ve bu gruplar toplam satışların yüzde 93,6'sını domine ediyor. Amerikan üreticiler pazarın yalnızca yüzde 3,1'ine sahipken, üç Alman markası toplamda sadece yüzde 3,3'lük bir pay alabiliyor.

Avrupa otomotiv üretiminin geleceği ise üç kritik faktörü içeren bir yol ayrımında. Geopolitical Intelligence Services'in Ocak 2026 tarihli analizine göre, bu üç belirleyici faktör regülasyonlar, korumacı politikalar ve verimlilik açığı olarak öne çıkıyor.

Regülasyonların Kısılcacında Otomotiv Sektörü

Otomotiv sektörü, yeşil dönüşüm furiasının etkisi altında kalarak büyük bir dönüşümün kurbanı haline geldi. Avrupa Birliği düzenlemelerine göre, 2035 yılından itibaren bölgedeki tüm yeni otomobil ve hafif ticari araçların karbondioksit emisyonlarını yüzde 90 oranında azaltması gerekecek. Mart 2023'te onaylanan sıfır emisyon hedefleri çerçevesinde, özellikle Alman üreticilerin ısrarı belirleyici bir rol oynadı. Bu süreçte Polonya karara karşı çıkarırken, Bulgaristan, İtalya ve Romanya çekimser bir tutum sergiledi.

Geçmişe dönüp bakıldığında, Avrupa otomotiv sektörü adına yapılan önemli stratejik hatalar artık çok daha net bir şekilde ortaya çıkıyor. Şirketler, temiz enerji kaynaklarının maliyetinin düşeceğine, bu durumun tüketicileri daha fazla araç satın almaya yönlendireceğine inandı. Ayrıca yeşil düzenlemelerin cömert sübvansiyonlarla destekleneceği ve Avrupa'nın teknolojik birikiminin Çin'in gerisinde kalmayacağı varsayıldı. Ancak en kritik hata, sübvansiyon ve regülasyonların düşük kâr marjları, zayıf üretim verimliliği ve inovasyon eksikliği gibi kronik sorunlara çözüm olacağı beklentisiydi.

Aradan henüz üç yıl gibi kısa bir süre geçmiş olmasına rağmen, birçok uzmanın ortak görüşü, Avrupa'nın sıfır emisyon politikalarının iklim değişikliği üzerinde çok sınırlı bir etkisi olduğu yönünde şekillenmeye başladı. Fosil olmayan enerjiler hala pahalı, üretim maliyetleri yüksek olmaya devam ediyor, sübvansiyonlar beklentilerin altında kaldı. Şarj istasyonları gibi altyapı eksiklikleri ise büyük bir sorun olarak öne çıkıyor. Tüm bunların yanı sıra Avrupa ile Asya arasındaki teknoloji farkı giderek derinleşiyor.

Korumacılığın İkiye Ayrılan Etkileri

Avrupa Birliği, Çinli elektrikli araç ithalatına yüzde 35'e varan gümrük vergileri uygulayarak yerli sanayiye korumayı amaçlıyor. Ancak bu uygulama, Avrupalı tüketicilerin bütçesine fazladan bir yük getiriyor. Tüketiciler ya yüksek fiyatlı Avrupa yapımı araçları tercih etmek zorunda kalıyor ya da araçlarını değiştirmek için bekleme süresini uzatıyor.

İstatistikler pek iç açıcı değil. AB araç filosunun yaş ortalamasını koruya-

Türk otomotiv tedarik sanayisinin Avrupa'daki dönüşümü yakından izlemesi ve stratejik adımlar atması gerekiyor. Öncelikli gündem maddeleri arasında AB'nin regülasyon değişikliklerinin takibi, Çinli ve Asyalı üreticilerle stratejik ortaklık olanaklarının değerlendirilmesi, elektrikli araç bileşenleri ve batarya teknolojilerine yatırım ve Gümrük Birliği'nin güncellenmesi taleplerinin güçlendirilmesi sayılabilir.



SINIRDA KARBON VERGİSİNDEN KURTULMANIN YOLU!



**Acutrak Ocağı ile
Daha Yeşil Yarınlar!**



**Aluminyum
İndüksiyon
Ergitme!**

INDUCTOTHERM İNDÜKSİYON SİSTEMLERİ SAN. A.Ş.

Muallimköy Mah. Aşağıbağlar Cd.
No:41 Gebze / KOCAELİ / TÜRKİYE

inducto@inductotherm.com.tr
www.inductotherm.com.tr

Tel : 444 41 73 | +90 (262) 676 79 00
Fax: +90 262 646 29 62



**INDUCTOTHERM
GROUP | TÜRKİYE**



inductotherm-turkiye



inductothermtr



@inductothermtr



@inductothermtr



Türk Tedarikçiler İçin Ne İfade Ediyor?

Made in Europe otomotiv paketi, Türk otomotiv tedarik sanayisi için hem riskler hem de fırsatlar barındırmaktadır.

Tehditler

- Avrupa'daki üretim kapasitesinin daralması, Türk tedarikçilerin temel müşteri kitlesi üzerinde doğrudan etkiler yaratıyor.
- Çinli üreticilerin üçüncü ülkelerde montaj stratejilerini devreye sokması, Türkiye'yi hem bir üretim üssü hem de önemli bir rakip haline getirebilir.
- Avrupa ve Asya arasındaki işbirliğinin giderek derinleşmesi, mevcut tedarik zincirlerinin yeniden yapılanmasına neden olabilir.
- Regülasyonlardaki belirsizlik, uzun vadeli yatırım kararlarının alınmasını zorlaştırıyor.

Fırsatlar

- Avrupa otomotiv üreticilerinin maliyetleri düşürme baskısı, rekabetçi fiyat avantajına sahip Türk tedarikçilere yeni olanaklar sunabilir.
- AB dışındaki üreticilerle işbirliği senaryoları, Türkiye'nin stratejik coğrafi konumunun avantajlarını ön plana çıkarabilir.
- Avrupa'nın batarya ve elektrikli araç bileşenlerindeki kapasite arayışı, Türk tedarikçiler için önemli yatırım fırsatlarını beraberinde getiriyor.
- Asyalı üreticilerin Avrupa pazarına erişim çabaları, Türkiye'yi güçlü bir ortak konumuna taşıyabilir.

bilmek için her yıl hane halklarının toplamda 20 milyon araç satın alması gerekiyor. Ancak şu anki gerçeklikte bu sayı 13 milyonun altında seyrediyor. Yaşlanan araç filoları hem hava kirliliğini artırıyor hem de yol güvenliğini ciddi anlamda riske sokuyor.

Dahası, korumacı politikalar zaman içinde etkisini kaybetmeye başlayabilir. Çinli üreticiler, yüksek ithalat vergilerini aşmak için üretim ve montajlarını üçüncü ülkelerde gerçekleştirme stratejileri üzerinde çalışıyor. Bu yöntemle küresel ortaklık ağlarını genişletecek ve ticaret bariyerlerini etkisiz hale getirecekler. Öte yandan Avrupa'nın bu değişim karşısında nasıl bir yol izleyeceği belirsizliğini koruyor.

Verimlilik Açığı ve İnovasyon Eksikliği

Avrupa, girişimcilik ve yenilikçilik konularında ciddi bir eksiklik yaşıyor. Ekonomik büyüme, verimlilik ve sabit yatırım oranlarındaki verilere bakıldığında bu açıkça görülmekte. Yaygın regülasyonlar, aşırı iddialı hükümet girişimleri ve yüksek kamu borçları, sorunların çözümünden ziyade kendi si birçok sorunun kaynağı haline geldi.

Bu durum, Avrupa'nın batarya tedarik zincirlerine erişim yarışında neden geri planda kaldığını da açıklıyor. Pek çok üretici, maliyet baskısıyla başa çıkmak için faaliyetlerini düşük işgücü maliyeti sunan bölgelere taşımaya seçti. Ancak, bu tür kısa vadeli politikalar geçici bir nefes alma sağlasa da uzun vadeli başarı açısından oldukça sınırlı bir etki yaratacaktır. Üstelik, otomobil üretimi gibi sektörler giderek daha az emek yoğun hale geliyor.

Avrupalı işverenler ise yüksek nitelikli iş gücüne erişim konusunda ciddi sıkıntılar yaşarken, uzun vadeli stratejilere yatırım yapma konusunda tereddüt ediyor. Bu noktada Avrupa Birliği yetkilileri ve ulusal hükümet-

Avrupa otomotiv sanayisinin yapısal dönüşümü kaçınılmaz görünüyor. Türk tedarikçilerin bu dönüşümün kazananları arasında yer alması, bugünden atılacak stratejik adımlara bağlı.

ler, inovasyonu teşvik edecek koşulları oluşturmak yerine daha çok merkezi planlama anlayışına odaklanarak, yoğun regülasyonlar hazırlıyor ve büyük şirketleri yeniden vergilendirme yoluna gidiyor gibi görünüyor.

Üç Farklı Olasılık

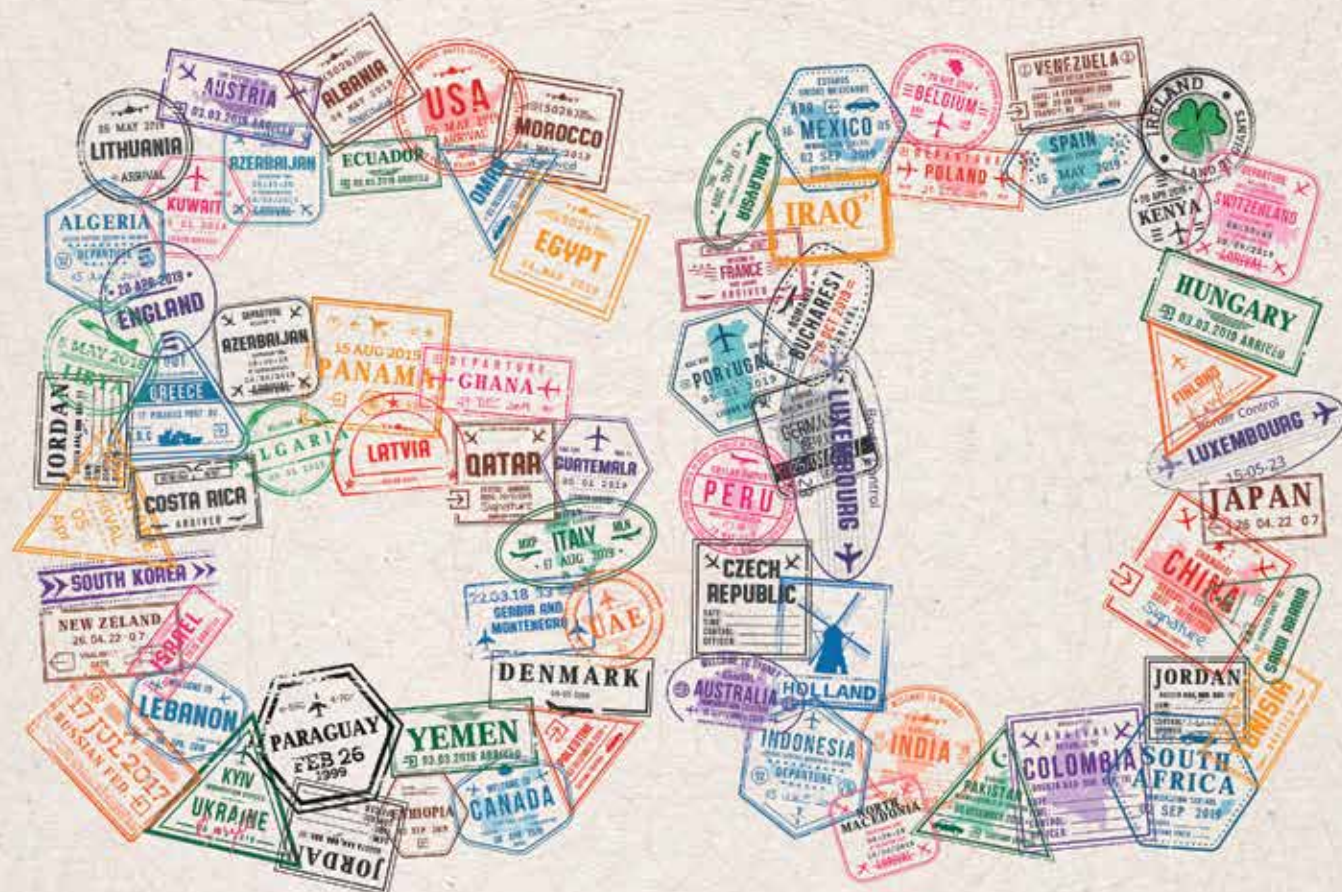
En az olası senaryo: Ekonomik büyümeyi engelleyen kısıtlamaların tamamen kaldırılması. Bu, yeşil dönüşüm planlarının en az 2050 yılına kadar rafa kalkmasını, vergi yükümlülüklerinin hafifletilmesini ve çeşitli sektörlerde düzenlemelerin kısmen azaltılmasını içeriyor. Ancak bu senaryo, genelde popüler olmayan adımları gerekli kılacağı için hem üreticiler hem de bürokratlar ve politikacılar arasında ciddi bir direnişle karşılaşabilir.

Kısmen olası senaryo: Avrupa Birliği öncülüğünde geniş çaplı bir harcama ve sübvansiyon programı. Bu senaryo, AB'nin borçlanma yoluyla finanse edeceği bir teknolojik ilerleme planını kapsar. Planda vergi indirimleri, düşük faizli krediler ve doğrudan sübvansiyonlar yer alır. Özellikle otomobil bataryaları, bu tür desteklerin en cazip hedeflerinden biri olabilir.

En olası senaryo: Avrupa dışındaki üreticilerle daha güçlü bağların kurulması. Avrupa dışı üreticiler, bölgedeki geniş ve yaşlanan otomobil pazarının sunduğu fırsatların yanı sıra Avrupa otomotiv sektöründeki mevcut yapısal zayıflıkların farkında görünüyor. Bu bağlamda, özellikle Asya merkezli üreticilerin, bazı Avrupa markalarına cazip işbirliği teklifleriyle yaklaşacakları tahmin ediliyor. Bu durum doğrudan şirket satın alımı yerine daha çok derin tedarik zincirleri, ortak araştırma projeleri, üretim girişimleri, paylaşılan teknolojik bileşenler ve birleşik montaj hatları gibi alanlarda işbirliğini içerebilir.

Bunun yanında, işbirliklerinin güçlenmesi ve tarafların pazarlık güçlerinin zamanla artmasıyla birlikte Avrupa Birliği'nin korumacı politikalarının etkisinin zayıflaması muhtemel görünüyor. ●

Kaynak: Enrico Colombatto, "The future of Europe's car industry", GIS Reports, 9 Ocak 2026



60 years, 7 continents, 100 countries.
 Looking forward to the next 60 years
 in the automotive industry.

60
Years



EKU

AB'nin yeni ticaret açılımı: Türk tedarik zinciri için yol haritası

Avrupa Alüminyum Birliği, Avrupa Birliği'nin Hindistan, Endonezya, Malezya ve Birleşik Arap Emirlikleri ile yürüttüğü serbest ticaret anlaşmaları müzakerelerinde alüminyumun tarife serbestleştirilmesinin dışında tutulmasını talep ediyor. Bu süreçte, Gümrük Birliği üyesi olduğu halde müzakerelere dahil edilmeyen Türkiye açısından durum oldukça endişe verici bir hal alıyor. Otomotiv tedarik zinciri için kritik öneme sahip olan alüminyumda yeni bir rekabet dalgasının başlaması ise an meselesi olarak değerlendiriliyor.

Avrupa Birliği, Hindistan, Endonezya, Malezya ve Birleşik Arap Emirlikleri ile eş zamanlı olarak kapsamlı serbest ticaret anlaşmaları müzakerelerine devam ediyor. AB ile Hindistan arasındaki görüşmelerin yıl sonuna kadar tamamlanması hedeflenirken, AB-Endonezya anlaşmasında Eylül 2025'te siyasi mutabakata varıldığı açıklandı. Diğer yandan, BAE ile yürütülen görüşmeler Nisan 2025 itibarıyla başlamış bulunuyor.

Bu gelişmeler, Avrupa sanayisinin önde gelen temsilcilerinden biri olan Avrupa Alüminyum Birliğini (European Aluminium) harekete geçirdi. Birlik, Kasım 2025'te yayımladığı pozisyon belgesinde, **alüminyum ürünlerinin (HS Fasil 76) bu anlaşmalardaki tarife serbestleştirmesinden muaf tutulması** gerektiğini vurguladı. Belgede ayrıca, ilgili ülkelerin alüminyum sektörlerinin Avrupa pazarları üzerinde oluşturduğu yapısal tehditler detaylı bir şekilde ele alınıyor.

Rakamlarla Tehdidin Boyutu

Dünya genelinde dört ülkenin toplam birincil alüminyum üretimi 9 milyon ton seviyesinde seyrederken, Avrupa Birliği'nin (AB27) bu alandaki üretimi yalnızca 1,2 milyon ton civarında kalıyor. Öte yandan, söz konusu ülkelerin üretim kapasitelerinin 2029'a kadar en az yüzde 21 oranında artması öngörülüyor. Avrupa Birliği ise 2025 yılında yaklaşık 6 milyon ton alüminyum ithal etmeyi hedefliyor.

Hindistan söz konusu olduğunda durum daha da dikkat çekici bir hal alıyor. **Ülke, 2047 yılına kadar alümin-**

yum üretim kapasitesini 37 milyon tona yükseltmeyi ve küresel alüminyum ticaretindeki payını yüzde 10 seviyesine çıkarmayı amaçlıyor. Bu hedef yalnızca iç pazardaki talebi karşılamayı değil, aynı zamanda ihracata dayalı ekonomik büyümeyi de içeriyor. Avrupa Birliği'nin Hindistan'dan gerçekleştirdiği alüminyum ithalatı ise 2019 yılından itibaren yüzde 244 oranında artarak 2023'te 650 bin tonu geçmiş durumda. Bu artış, yıllık ticaret açığını yaklaşık 1 milyar Euro seviyesine taşıdı.

Ülke Bazında Risk Haritası

Hindistan: Yükselen Alüminyum Gücü

Hindistan, Çin'in ardından dünyanın en büyük ikinci birincil alüminyum

üreticisi konumundadır. Ülke, halihazırda yılda yaklaşık 4,4 milyon ton birincil alüminyum üretmektedir ve bu miktarın 2030 yılı sonuna kadar 5 milyon tonu aşması beklenmektedir.

Hindistan'ın "Alüminyum Vizyon 2025" planı ve daha geniş çerçevede belirlenen "Viksit Bharat 2047" stratejisi, alüminyumun ülkenin uzun vadeli ekonomik ve sanayi politikalarının temel unsurlarından biri olarak konumlandırılmaktadır. Bu hedefler doğrultusunda, alüminyum üretim kapasitesinin 2030 yılında 12 milyon tona, 2040'ta 25 milyon tona ve 2047'de 37 milyon tona ulaşması amaçlanmaktadır.

Endonezya: Çin Destekli Hızlı Büyüme

Endonezya, "2045 Altın Endonezya Vizyonu" çerçevesinde alüminyum sektörünü, stratejik metallerin geliştirilmesinde kilit bir unsur olarak konumlandırıyor. Dünyadaki en büyük boksit rezervlerinden birine sahip olan ülke, 13 milyon tona ulaşan bir elektrolitik alüminyum üretim kapasitesi kurmayı hedefliyor.

Dikkat çekici olan nokta, bu yatırımların büyük bölümünün Çin kaynaklı olması. Çin hükümeti 2017'de yerli birincil üretimi 45 milyon tonla sınırladıktan sonra, Çinli şirketler yurtdışında, özellikle Asya ve Afrika'da birincil alüminyum üretimine yoğun yatırım yapmaya başladı. Endonezya'daki Kaltara (500 bin ton+), Huaqing (500 bin ton+) ve Xinfa/Tsingshan (muhtemelen 1 milyon ton üzeri) projeleri, Çin sahipliğinde veya ortaklığında inşa edilen ya da edilmekte olan yeni kapasiteleri temsil ediyor.

Sektör İçin Öneriler

Türk otomotiv tedarik sanayisinin gelişmeleri yakından takip etmesi ve proaktif adımlar atması önem taşıyor. Sektörün gündemine alması gereken konular arasında AB'nin STA müzakerelerinin izlenmesi, Gümrük Birliği'nin güncellenmesi taleplerinin desteklenmesi, CBAM'a uyum hazırlıklarının hızlandırılması ve düşük karbonlu üretim yatırımlarının artırılması sayılabilir.

Karbon Saydamlık Projesinde (CDP) Türkiye' de,
Az Sayıda Firmanın Alabildiği B Notuna Sahibiz

CEMTAS



Yuvarlak



Kabuk Soyulmuş
Yuvarlak



Yaylık Lama
Profil A



Yaylık Lama
Profil B



Yaylık Lama
Profil C



Denge Çubuğu



VASIFLI ÇELİK ÜRETİMİNDE 50 YILI AŞAN TECRÜBE

1970'ten bu yana otomotiv, yenilenebilir enerji, savunma sanayi ve makine imalat sektörleri başta olmak üzere birçok sektörün hammadde ve parça ihtiyacını karşılayarak geleceğe güç katıyoruz.



+90 224 243 12 30



info@cemtas.com.tr



+90 224 243 13 18



FABRİKA & MERKEZ

Organize Sanayi Bölgesi A.O.S. Bulvarı No: 3 16140 Bursa/TÜRKİYE

Birleşik Arap Emirlikleri: Devlet Destekli Üretimin Gücü

Emirates Global Aluminium (EGA), Körfez bölgesinin en büyük birincil alüminyum üreticisi olarak, yüzde 100 devlete ait bir yapı kapsamında 2024 yılında tek başına 2,7 milyon ton alüminyum üretimi gerçekleştirdi. Bu miktar, Avrupa Birliği'ndeki tüm birincil üreticilerin toplam üretiminin neredeyse üç katına eşdeğer. Körfez Alüminyum Konseyi bünyesindeki beş üretici ise aynı yıl toplamda 6,4 milyon ton üretim yaptı.

Malezya: Transit Geçiş ve Karbon Endişeleri

Malezya'nın Sarawak Yenilenebilir Enerji Koridoru (SCORE) çerçevesinde alüminyum ve alüminyum bazlı endüstriler, 2030 yılına kadar yüksek

gelir düzeyine ulaşmayı hedefleyen ülkenin 12 öncelikli sektörü arasında yer almakta. Malezya halihazırda yılda 1 milyon tonun üzerinde alüminyum üretimi gerçekleştiriyor.

Karbon Ayak İzindeki Büyük Uçurum

European Aluminium'un üzerinde durduğu en önemli meselelerden biri de karbon ayak izi farkı. Avrupa'da üretilen alüminyumun karbon emisyonu kilogram başına ortalama 7 kg CO2 iken, kömür ağırlıklı üretim yapan Hindistan ve Endonezya'da bu değer 20 kg CO2'yi aşmakta. Doğalgaz kullanımına dayalı üretim gerçekleştiren Birleşik Arap Emirlikleri'nde dahi bu oran 10-12 kg CO2 seviyesindedir.

Belgelerde belirtilene göre, bu ülkelerde yapılan yeni alüminyum yatırımları genellikle kömür santralleriyle enteg-

re bir şekilde planlanıyor. Örneğin, Endonezya'nın Yeşil Sanayi Parkı olarak tanımlanan projesinin ilk aşaması, 1,1 GW'lık bir kömür santralinden enerji tedarik edecek. Benzer şekilde Hindistan'ın kamu kuruluşu NALCO, önümüzdeki beş yıl içerisinde yeni bir izabe tesisi ve kömür santraline toplam 3,43 milyar Euro yatırım yapmayı planladığını açıkladı. Tüm bu gelişmeler, Avrupa Birliği'nin iklim hedefleriyle doğrudan bir çatışma yaratıyor.

CBAM Koruma Sağlayabilir mi?

European Aluminium, Avrupa Birliği'nin Sınırdan Karbon Düzenleme Mekanizması'nın (CBAM) sektöre yönelik tehditleri ortadan kaldırmada yeterli olmayacağını ileri sürüyor. Kuruluşa göre bu mekanizma, alüminyum endüstrisi için "yapısal sorunlar" barındırıyor ve "ivedilikle reform yapılması" gerekiyor. Eğer tarifeler kaldırılırsa, yüksek karbon içeriğine sahip ithalatların AB pazarına girişinin hızlanmasıyla karbon kaçağı riski önemli ölçüde artacak.

Bu bağlamda Türkiye'nin tutumu oldukça kritik bir rol oynuyor. Türk ihracatçıları da CBAM kapsamında değerlendiriliyor; ancak AB'nin üçüncü ülkelerle yapacağı Serbest Ticaret Anlaşmaları, Gümrük Birliği dolayısıyla Türkiye'yi direkt etkiliyor. Dahası, Türkiye bu müzakerelere doğrudan katılım sağlayamıyor.

Gümrük Birliği'nin Açmazları

Son yaşanan bu gelişmeler, Gümrük Birliği'nin temel yapısal sorunlarını yeniden tartışmaya açıyor. Avrupa Birliği'nin üçüncü ülkelerle yaptığı Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA), Türkiye'ye otomatik olarak uygulanmıyor. Bu durum, AB'nin Hindistan ya da Endonezya gibi ülkelerle STA imzalaması halinde, söz konusu ülkelerin ürünlerinin Türk pazarına gümrüksüz bir şekilde girebilmesini sağlıyor. Ancak aynı şekilde, Türk ihracatçıları bu ayrıcalıktan faydalanamıyor. ●

Kaynak: European Aluminium, "EU Free Trade Agenda: Why Is It Essential to Maintain Import Tariffs on Aluminium?", Kasım 2025

Detaylı bilgi: www.european-aluminium.eu

Türk Otomotiv Tedarikçileri İçin Riskler

Alüminyum, otomotiv sektöründe giderek daha önemli bir hammadde konumuna geliyor. Araçların hafifletilmesi ihtiyacı, elektrikli araç batarya muhafazaları, yapısal parçalar ve ısı yönetim sistemleri gibi alanlar, alüminyum kullanımını her geçen gün artırıyor. Türkiye'deki otomotiv tedarikçileri de alüminyum döküm, dövme, ekstrüzyon ve işleme süreçlerinde dikkate değer bir üretim kapasitesine sahip.

Avrupa Birliği'nin (AB) Hindistan ve Endonezya gibi ülkelerle Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalaması durumunda, Türk tedarikçileri için ortaya çıkabilecek olası riskler şu şekilde sıralanabilir:

Asimetrik rekabet: Bu ülkeler ürettikleri ürünleri AB pazarına gümrük vergisi olmaksızın sokabilirken, Türkiye'nin bu ülkelere yaptığı ihracatta mevcut tarifeler uygulanmaya devam edecek.

Hammadde maliyeti baskısı: Devlet destekli ve düşük maliyetli alüminyum üreticileriyle rekabet etmek zorunda kalan Türk firmalarının maliyet avantajı önemli ölçüde azalabilir.

Yarı mamul ürün tehdidi: Hindistan ve Endonezya'nın stratejileri yalnızca ham alüminyum üretimiyle sınırlı kalmayarak ekstrüzyon, sac ve dövme gibi yarı mamul ürünlere de odaklanıyor.

Geri dönüşüm sektörü üzerindeki baskılar: AB'den bu ülkelere alüminyum hurda ihracatında gözle görülür bir artış yaşanıyor. Bu durum hem Türkiye'nin döngüsel ekonomi hedeflerini hem de yerli geri dönüşüm tesislerini olumsuz etkiliyor.

Karbon uyumu zorlukları: Türk üreticiler AB'nin Karbon Sınır Düzenleme Mekanizması'na (CBAM) uyum sağlama maliyetleriyle karşı karşıya kalabilirken, kömür bazlı üretim yapan ülkelerin ürünleri AB pazarında beklenmedik bir avantaj elde edebilir.

Aşağı akış sanayisi tehdidi: Söz konusu ülkeler sadece birincil alüminyum üretiminde değil, aynı zamanda yarı mamul ve nihai ürün üretiminde de kapasitelerini artırıyor. Bu durum, onları Türk otomotiv tedarikçileri için ciddi birer rakip konumuna getirebilir.

ÇENMAK

MOTOR PARÇALARI

MOTORUNUZDAKİ
GÜÇ



Mac App Store'dan

Google Play

TecRilance

ÇENMAK

ÇENMAK

empa:::electronics

Creating Value with Technology

We are also involved in Turkey's visionary projects

We are in the air, on land, in space, at sea wherever there is technology. From defense industry to electric vehicle production, from industrial electronics to lighting, we take pride in contributing to Turkey's domestic and national visionary projects by supplying technology.



IoT & Sensor



Power



E-Mobility



Lighting



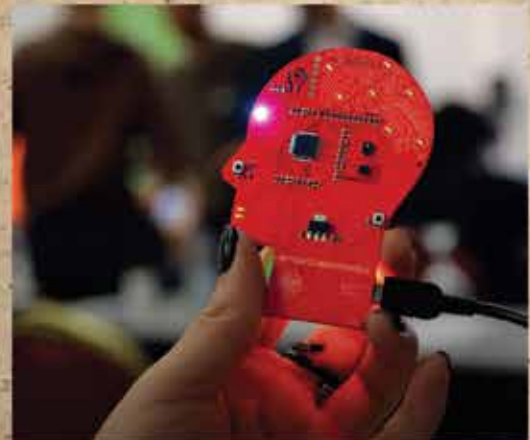
AI & Cloud



Aerospace
& Defence



www.empa.com



empa:::electronics

Creating Value with Technology



Kanada 2026 yeni BEV teşvikleri

VAROL KARSLIOĞLU



E

Kanada, ABD ve Meksika arasındaki, eski adı NAFTA, yeni adı CUSMA olan serbest ticaret anlaşmasının uzatılması için üç ülke arasındaki görüşmeler 2026 ortasında başlayacak. Kanada bu konuda özellikle otomotiv sektörü açısından endişeli. Trump'ın gümrük vergisi (tariffs) politikaları nedeniyle şimdiden, General Motors, Ford ve Stellantis Kanada üretimlerinin bir kısmını Amerika'ya kaydırdılar ve Kanada'da ürettikleri bazı modellerin üretimine son verdi. Bu süreç halen devam ediyor. Trump yönetiminden kaynaklanan bu belirsizlik ortamında Mark Carney'in başkanlığındaki Parti azınlık hükümeti ülkenin otomotiv sektörüne yeni bir yön vermek ve ABD'ye olan bağımlılığını azaltmak için görev geldiği nisan sonundan beri aktif bir çaba içinde.

İlk olarak Ocak ayında Kanada'nın Çin'le yaptığı anlaşmayla yılda 49bin Çin yapımı BEV'nin (akülü elektrikli araçlar) yüzde 100 yerine yüzde 6,1'lik gümrük vergisiyle Kanada'ya girişine izin verdi. Bunun karşılığında da Çin, Kanada'dan kanola yağı, istakoz, yengeç ve bezelye gibi tarımsal ürünleri gümrüksüz ya da çok düşük gümrük vergisiyle ithal edecek. Kanada'nın ihracat pazarlarını çeşitlendirme konusunda attığı bu adım Trump yönetiminin tepkisini çekti ve ABD Başkanı, Kanada'nın Çin yapımı araçların Kuzey Amerika'ya girişinde bir arka kapı olması halinde Kanada'yı yüzde 100 vergilendirme ile tehdit etti.

Çin ile yapılan anlaşmanın ardından Carney hükümeti, Trudeau yönetiminin yürürlüğe koyduğu, ancak bir yıldan uzun bir süre önce sona ermiş olan elektrikli araç teşviklerini tekrar yürürlüğe koyuyor. 2026 yılından itibaren federal hükümet, alıcılara, BEV araçlar için 5bin, şarjlı hibrit araçlar için de 2500 dolarlık teşvik primi ödeyecek. Bu primler 2030'a kadar kademeli olarak azaltılacak.

Yeni teşvik paketi aynı zamanda Trudeau zamanında kabul edilen hedefleri yumuşatacak. Önceki hükümet, Kanada'daki

BEV satışlarının toplam satışlar içindeki payının 2030'da yüzde 60, 2035'de ise yüzde 100 olmasını hedeflemişti. Ancak son yılların verileri, 2030 ve 2035 hedeflerine ulaşmanın mümkün olamayacağını ortaya koydu.

Carney hükümetinin güncellenmiş projeksiyonuna göre 2035'de Kanada'da satılan araçların yüzde 75'i BEV ya da şarjlı hibrit olacak. Hükümet aynı süre içinde emisyon değerlerinde yüzde 57'lik bir azalmayı öngörüyor.

Kanada hükümeti yeni teşvik paketi için 2.3 milyar dolarlık bir bütçe ayırdı. Bu teşvikten yararlanabilmek için araçların değerinin 50 bin doların altında olması gerekiyor. Ancak bu tavan Kanada'da üretilen veya Kanada'nın serbest ticaret anlaşması yaptığı ülkelerde üretilen araçlar için geçerli değil.

Bu durumda Çin ile yapılan anlaşma kapsamındaki araçların fiyatının 50 bin doları geçmesi halinde bu teşvikten yararlanamayacağı anlaşılıyor. Federal hükümet BEV'lerin yaygınlaşmasında kritik öneme sahip, yaygın bir şarj ağının kurulması için gereken ilave yatırım miktarını 1.5 milyar dolar olarak öngörüyor. Ayrıca federal hükümet "Stratejik Yanıt Fonu" üzerinden sağlayacağı 3 milyar dolar ve "Tarifelere Yanıt Fonu" içinden ayıracağı 100 milyon dolarlık destekle Kanada'da üretim yapan firmaların (Toyota, Honda, Ford, General Motors ve Stellantis) ABD dışı pazarlara yönelmesini teşvik edecek.

Tüm bu adımlarla birlikte Başbakan Mark Carney, Trudeau döneminin teşvik politikalarını tümüyle değiştirmiş olacak. Kaldırılan hedefler arasında petrol ve gaz emisyonlarına getirilecek tavan ile iki milyar ağaç dikme projesi de var.

Bu teşviklerin Kanada içinde üretim yapan Amerikan ve Japon firmalarıyla Kanada pazarında önemli bir yer tutan Koreli OEM'ler tarafından nasıl karşılanacağını bu yıl içinde göreceğiz. Volkswagen ve Stellantis'in devam eden yatırımları da bu yeni teşviklerden direkt ve dolaylı olarak yararlanacak. Tabii Trump hükümetinin bu teşviklere karşı nasıl bir tepki göstereceği, ek önlemler alıp almayacağı da çok önemli.

Rakamlara göz atacak olursak: Kanada'daki EV satışlarına baktığımızda 2025 rakamlarının 2024'e göre düştüğünü görüyoruz. 2025'in 3. çeyreğinde Kanada'da 45.366 adet sıfır emisyonlu araç satıldı. 2024'ün aynı döneminde ise bu sayı 75.788 idi. Yüzde 40'a varan bu düşüş Kanadalı tüketicilerin yeni bir teşvik beklentisi içinde olduğunu da gösteriyor ki, Carney hükümeti bu beklentiye 2026 yılında cevap vermiş oluyor.

Kanada'nın GSMH'na 19 milyar dolarlık katkı ve 500bin kişiye direkt ve dolaylı istihdam sağlayan bir sektörle ilgili kararların politik boyutu ve sonuçları önemli olacak.●



Başbakan Mark Carney Windsor, Ontario'daki ABC Windsor Otomotiv Kalıp'ta Genel Müdürü Rob Gignac ile

JANT İHRACATINDA TÜRKİYE'NİN LİDERİ!

Türkiye'nin otomotiv sektöründeki
uluslararası etkisini artırmaya,
müşterilerimize dünya standartlarında
performans ve kalite sunmaya kararlıyız.



TAYSAD 2025 Yılına Son Üye Toplantısını Gerçekleştirdi

Avrupalı üreticilerin en az 42 ayda yapabildiği geliştirmeleri Çinli markalar 24 ayda hayata geçiriyor

TAYSAD Genel Üye Toplantısı, otomotiv tedarik sanayinin güncel gelişmeleri ve geleceğe yönelik beklentilerinin ele alındığı kapsamlı bir gündemle gerçekleştirildi. Toplantıda; küresel rekabet koşulları, tedarik zincirindeki dönüşüm, otomotiv teknolojilerindeki gelişmeler, yeni regülasyonlar, Çin'in küresel etkisi ve Türkiye'nin makroekonomik görünümü ele alındı.



TAYSAD, 2025 yılının son üye toplantısını gerçekleştirdi. Toplantıda konuşan TAYSAD Başkanı Yakup Birinci, dünyada pazar dinamiklerinin değiştiğini, büyümenin doğu ve küresel güney pazarlarında yaşandığını kaydetti. Batı pazarları, Japonya ve Kore'nin yeni araç satışları açısından zirve otomobil dönemine ulaştığını veya ulaşmak üzere olduğunu ifade eden Yakup Birinci, "Küresel güney olarak adlandırılan bölge, 2040 yılına kadar küresel araç satış hacminin yaklaşık yüzde 30'unu oluşturması, batı pazarlarında ise yeni araç satışlarının 2025'e kıyasla yüzde 3'e gerilemesi bekleniyor. Hem Çinli tedarikçiler hem de OEM'ler maliyet ve teknoloji uygulama hızında rekabet avantajına sahip. Çinli OEM'ler, E-Drive ünitesini Avrupalı rakiplerine

oranla yüzde 23 daha düşük maliyetle üretiyor. Bu fark batarya maliyetinde de yine Çinli markalar için yüzde 21 avantaj olarak öne çıkıyor" dedi.

Avrupalı tedarikçiler Çin'le baş edemiyor

Çinli markaların hız ve verimlilikte önemli bir avantaja sahip olduklarını vurgulayan Yakup Birinci, "Avrupa'da 42 ile 63 ay arasında gerçekleştirilen araç geliştirme döngüsü Çinli markalar için yalnızca 24-30 ay aralığında. Bu da Çinli oyuncuların geliştirme döngülerinin iki kat daha hızlı olduğu, pazar değişikliklerine hızla yanıt verdikleri sonucunu ortaya çıkarıyor. Avrupalı markalar yılda 3 kez havadan yazılım güncellemeleri yapabilirken Çinli markalarda bu yılda 10'u buluyor. Bu da Çinli oyuncuların geliştirme döngülerinin



Dünyada azar dinamikleri değişiyor

TAYSAD Başkanı Yakup Birinci, "Hem Çinli tedarikçiler hem de OEM'ler maliyet ve teknoloji uygulama hızında rekabet avantajına sahip. Çinli OEM'ler, E-Drive ünitesini Avrupalı rakiplerine oranla yüzde 23 daha düşük maliyetle üretiyor. Bu fark batarya maliyetinde de yine Çinli markalar için yüzde 21 avantaj olarak öne çıkıyor. Çinli markalar hız ve verimlilikte önemli bir avantaja sahip. Avrupa'da 42 ile 63 ay arasında gerçekleştirilen araç geliştirme döngüsü Çinli markalar için yalnızca 24-30 ay aralığında. Bu da Çinli oyuncuların geliştirme döngülerinin iki kat daha hızlı olduğu, pazar değişikliklerine hızla yanıt verdikleri sonucunu ortaya çıkarıyor" dedi.





iki kat daha hızlı olduğu, pazar değişikliklerine hızla yanıt verdikleri sonucunu ortaya çıkarıyor.

Avrupalı tedarikçiler daha hızlı tempoya uyum sağlayamıyor" diye konuştu. Avrupa hafif araç üretiminin 2017 yılından 2024 yılına kadar yüzde 31'lik düşüş yaşadığını hatırlatan TAYSAD Başkanı Yakup Birinci, şöyle devam etti: "Üstelik tahminlere göre 2028 yılına kadar üretimin yüzde 6 gerileme yaşaması bekleniyor. Buna göre iş hacminin yaklaşık yüzde 10 daralma seviyesinde istikrar kazandığı ve ufukta sadece zayıf toparlanma işaretleri olduğunu görüyoruz. Benzer durum gelir beklentilerinde de ortaya çıkıyor. OEM'ler, içten yanmalı motor ürünleri için uzatılmış tedarik talep ederken aynı zamanda bataryalı elektrikli araç siparişlerini de azaltıyor.

Dünya genelinde yıl sonu araç üretimi tahmini, ocak ayına göre yüzde 2,9 artışla 95 milyon 212 bin adede yükseldi. Avrupa'da ise yıl sonu tahmini 17 milyon 476 bin adet seviyesinde. Türkiye olarak yıl sonu araç üretim beklentimiz de 1 milyon 502 bin adet seviyesinde. Ocak ayındaki tahminlere göre yüzde 2,9'luk artış gözlemleniyor." Yakup Birinci, tüm bu küresel zorluklara rağmen Türkiye otomotiv tedarik sanayinin ihracat gücünü koruduğuna da dikkat çekti.

Birinci, "Otomotiv tedarik sanayi olarak 2025 yılının ilk 11 ayında yaklaşık 14,47 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik. 2024 yılını ise 13,74 milyar dolar seviyesinde kapatmıştık. Bu artış, küresel rekabetin ve dönüşüm baskısının yoğunlaştığı bir dönemde Türk tedarik sanayinin dayanıklılığını ve uluslararası pazarlardaki konumunu koruduğunu açıkça ortaya koyuyor" dedi.

Otomotiv Tedarik Sanayi Yeni Projeler Arıyor, Farklı Sektörlere Yöneliyor

Yılın son üye toplantısıyla birlikte TAYSAD, EY Parthenon iş birliği ile hazırlanan Rekabetçilik Anketi'nin de sonuçlarını paylaştı. EY-Parthenon Türkiye Şirket Ortağı Cem Çamlı, TAYSAD Rekabetçilik Anketi sonuçlarını değerlendirerek, "Türk otomotiv tedarik sanayisi **bugün yeni projeler arayışı içinde**. Son 12 aya baktığımızda yeni ürün proje kazanımlarında 2024'e kıyasla 11 puanlık bir artış görüyoruz. Ancak bu olumlu tabloya rağmen, kaybedilen projelerin büyük bölümünün Çin başta olmak üzere Polonya, Çekya, Hindistan ve Romanya'ya gitmesi küresel rekabetin ne kadar sertleştiğini ortaya koyuyor.



NBE Ekonomim Gazetesi
Yönetim Kurulu Başkanı Hakan GÜldağ

Kazanılan projelerin yüzde 34'ünün içten yanmalı, yüzde 26'sının elektrikli ve yüzde 13'ünün hibrit araçlara yönelik olması; yüzde 27'sinin ise otomotiv dışı farklı sektörlerden gelmesi, tedarik sanayisinin yeni projelerle ve farklı sektörlerle yönelerek kendine yeni bir yol aradığını açıkça ortaya koyuyor" dedi. Ankete göre otomotiv tedarik sanayisinde rekabetçiliği etkileyen temel faktörler şöyle sıralandı: Yüksek iş gücü maliyetleri, döviz kuru ve faiz yükü/krediye erişim zorluğu.

Ankete katılan firmaların yüzde 43'ü satışlarının yarısından fazlasını ihracat olarak gerçekleştiriyor. Katılımcılar, 2026 yılında ihracat artışında tedbirli ama olumlu bir gelişim beklediği yönünde görüş belirtiyor. Buna göre katılımcıların yüzde 34'ü, önümüzdeki 12 ayda ihracatını artırmayı öngörürken yüzde 27'si de gerçekleştirdiği ihracatın azalacağı yönünde görüş bildirdi.

2025 yılında düşen kapasite kullanımlarına rağmen TAYSAD üyelerinin yüzde 32'si 2026 yılında kapasite yatırımı yapmayı planlıyor. Yatırım planı yapan firmaların yüzde 15'i iç aksam, yüzde 11'i aktarma organları, yüzde 11'i şasi, yüzde 8'i ise gövde alt sektörlerinde faaliyet gösteriyor.

Toplantı kapsamında düzenlenen panel oturumunda; küresel ve yerel gelişmelerin otomotiv tedarik sanayine etkileri, rekabetçilik ve dönüşüm başlıkları ele alındı. Panelin moderatörlüğünü EY-Parthenon Türkiye Lideri Kağan Karamanoğlu üstlenirken; TAYSAD Başkanı Yakup Birinci, EY Türkiye Otomotiv Lideri Arda Karaçelebi ve EY Türkiye Vergi Bölümü Şirket Ortağı Serkan Bahadır panelist olarak değerlendirmelerini paylaştı.

Program, NBE Ekonomim Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı Hakan GÜldağ'ın makroekonomiye ilişkin değerlendirmeleriyle devam ederken, toplantının sonunda TAYSAD'a 2025 yılı içinde katılan üyelere yönelik üye sertifikaları takdim edildi ve toplu fotoğraf çekimi gerçekleştirildi.

TAYSAD Genel Üye Toplantısı, otomotiv tedarik sanayinin karşı karşıya olduğu dönüşüm dinamiklerinin, rekabet koşullarının ve stratejik önceliklerin kapsamlı biçimde ele alındığı önemli bir değerlendirme zemini sundu. ●

TAYSAD, “Made in Europe” temasıyla Ticaret Bakanlığı’na ziyaret gerçekleştirdi

TAYSAD heyeti, T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve AB Genel Müdürlüğü ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda, Avrupa Birliği gündeminde yer alan “Made in Europe” düzenlemesi kapsamında görüş alışverişinde bulundu.



Gümrük Birliği'nin gerçek anlamı, Avrupa'da katma değerli üretimin yeni tanımı ve Türkiye'nin stratejik rolü bir kez daha kapsamlı şekilde ele alındı. Daha önce dile getirilen görüşler, bu kez kurumsal bir zeminde yükselmeye başladı. Bu konu artık yalnızca sektörel bir talep olmaktan çıkmış, ulusal öncelik düzeyine taşınmış durumda.

TAYSAD heyeti, Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü ev sahipliğinde düzenlenen bir toplantıda bir araya gelerek, Avrupa Birliği gündeminde önemli yer tutan “Made in Europe” düzenlemesi üzerine fikir alışverişinde bulundu. Bu önemli görüşme, sanayi politikaları ve uluslararası iş birliği açısından büyük bir fırsat sundu.

Toplantıya, Ticaret Bakanlığı’nı temsilen Uluslararası Anlaşmalar ve AB Genel Müdür Yardımcısı Fatma Canan Nilüfer Dora ile birlikte Avrupa Birliği Tek Pazar ve Yeşil Mutabakatı Daire Başkanı Elif Berrak Taşyürek katılım sağladı. TAYSAD adına ise Yönetim Kurulu üyelerinden Ahmet Ankan, Kazım Eryılmaz ve Bülent Yazıcı’nın yanı sıra Genel Sekreter Sevgi Özçelik de topolan-

tıda hazır bulundu. Bu güçlü katılım, iki taraf arasındaki iş birliği olanaklarını en üst düzeye çıkartmayı amaçladı.

Görüşme sırasında, Türk otomotiv tedarik sanayinin Avrupa sanayisi içerisindeki stratejik rolü detaylı bir şekilde ele alındı. Özellikle Gümrük Birliği anlaşması, üretim entegrasyonu süreçleri ve Türkiye’nin katma değerli üretim kapasitesinin Avrupa için önemi üzerinde duruldu. Toplantı kapsamında, “Made in Europe” düzenlemesinin Türkiye otomotiv sektörüne olası etkileri derinlemesine tartışıldı ve bu yeni düzenleme çerçevesindeki iş birliği fırsatları masaya yatırıldı.

Bu toplantının, hem ekonomik hem de ticari ilişkilere ivme kazandırması ve Avrupa-Türkiye otomotiv sektörleri arasındaki iş birliğini güçlendirmesi beklenmektedir. ●

Stock Systems

a. Standard Steel Pallet

b. Special Steel Pallet



ISO 9001:2000
DIN 18800-7
ISO 3834-2

ERTANLAR MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Organize Sanayi Bölgesi 8. Cadde No:17 Eskişehir / TURKEY Tel: +90 222 236 05 53 Fax: +90 222 236 05 55

e-mail: info@ertanlar.com web: www.ertanlar.com

TAYSAD'dan Toyota Türkiye CEO'su Murat Bülbül'e Ziyaret

TAYSAD Yönetim Kurulu, Toyota Türkiye CEO'su Murat Bülbül'ü ziyaret etti. Görüşmede küresel rekabet koşulları, maliyet yönetimi yaklaşımları, tedarik sanayi ile geliştirilebilecek iş birliği alanları ve önümüzdeki döneme ilişkin beklentiler ele alındı.



TAYSAD'dan TAI-TUSAŞ'a Ziyaret



TAYSAD Yönetim Kurulu Üyeleri Bülent Yazıcı, Ahmet Arıkan ve Kazım Eryılmaz ile Genel Sekreter Sevgi Özçelik, TAI-TUSAŞ'ı ziyaret etti. Görüşmede, önümüzdeki dönemde gerçekleştirilmesi planlanan Tedarikçi Günü etkinliğinin organizasyon detayları ve iş birliği olanakları ele alındı. TAYSAD, bu ziyaretle üyelerini farklı sektörlerle buluşturma ve yeni iş alanları yaratma vizyonunu sürdürüyor.

mühendislik plastiklerinde

GÜVENİLİR REKABETÇİ GLOBAL HAM MADDE ÜRETİCİNİZ

PA6 Tecomid®	PBT Tecodur®	PA6.6 Tecomid®	PET Tecopet®	PPA Tecomid®HT	PP Tecolen®
PC/ABS Tecotek®	PPS Tecotron®	PC Tecotek®	POM Tecoform®	PPO Tecotek®	PEEK Tecopeek®

Geri Dönüştürülmüş Ürünler

Recycled PA Tecomid ^{eco} ®	Recycled PC/ABS Tecotek ^{eco} ®	Recycled PBT Tecodur ^{eco} ®	Recycled PP Tecolen ^{eco} ®	Recycled PET Tecopet ^{eco} ®	Recycled PC Tecotek ^{eco} ®
---	---	--	---	--	---

Eurotec Mühendislik Plastikleri
Eurotec Technische Kunststoffe GmbH



Yalın Üretim Programı Toyota Ziyaretiyle Devam Etti

TAYSAD üyeleri, Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'nin Sakarya tesislerinde gerçekleştirilen teknik ziyarette bir araya geldi. Ziyaret kapsamında katılımcılar, yalın üretim felsefesinin OEM düzeyindeki uygulamalarını yerinde inceleme fırsatı buldu. Üretim hatlarında hayata geçirilen süreç optimizasyonları ve verimlilik odaklı yaklaşımlar, sektör temsilcileriyle paylaşıldı.



YÜKSEK DAYANIM HASSAS MÜHENDİSLİK

Sıcak dövme, talaşlı imalat ve ısıt işlemler alanındaki uzmanlığımızla, **0,20-25 kg arası karmaşık geometrilere sahip parçaları** yüksek hassasiyetle istenilen sertlikte üretiyoruz.

1 metreye kadar altı köşe ve inbus cıvata (M27-M64) ile somun (M30-M64) üretiminde üstün kalite ve güvenilirlik sunuyoruz.



N | A Norm Holding company.

✉ info@normforging.com

in [norm-forging](https://www.norm-forging.com)

NORM
FORGING



TAYSAD'ın Tedarikçi Günü FNSS ev sahipliğinde gerçekleşti

TAYSAD, 2026 yılının ilk Tedarikçi Günü etkinliğini Türkiye'nin savunma sanayisinin öncü kuruluşlarından FNSS Savunma Sistemleri'nde düzenledi.



T

AYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Atacan Güner ile FNSS CEO'su Selim Baybaş'ın açılış konuşmalarıyla başlayan etkinlikte, katılımcılar FNSS'nin ürün portföyü ve tedarik stratejileri hakkında bilgi sahibi oldu. Sunumlarda, tedarikçilerden beklentiler ayrıntılı şekilde değerlendirildi. Program, saha gezisi ve ikili iş görüşmeleriyle devam etti. Etkinlik boyunca yapılan temaslar, otomotiv ve savunma sanayi ekosistemleri arasındaki iş birliği potansiyelini somut adımlarla değerlendirme imkânı sundu. ●



Join the Leading Platform for Logistics and Transport Register Now

September 15 – 20, 2026

IAA TRANSPORTATION 2026, HANNOVER





TAYSAD, Otomotiv Kongresi 2025'in Yürütme Kurulu'nda yer aldı

Bu yıl ki ana teması "Elektrikli Araçlar, Hidrojenli Araçlar, Hibrit Araçlar ve Otonom Sürüş Teknolojileri ile Şarj İstasyonları" olarak belirlenen Otomotiv Kongresi 2025, Bursa Uludağ Üniversitesi, Bursa Teknik Üniversitesi, TAYSAD, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO), OİB ve Alagan Partners desteğiyle gerçekleştirildi.

Türkiye Makina Mühendisleri Odası Bursa Şubesi tarafından düzenlenen Otomotiv Kongre ve Sergisi 2025, 5-6 Aralık tarihlerinde Bursa Akademik Odalar Birliği Oditoryumu'nda gerçekleşti. Etkinliğin yürütme kurulunda yer alan TAYSAD, organizasyonun önemli paydaşları arasında bulundu.

"Elektrikli Araçlar, Hidrojenli Araçlar, Hibrit Araçlar, Otonom Sürüş Teknolojileri ve Şarj İstasyonları" temasıyla gerçekleştirilen kongrede Bursa Uludağ Üniversitesi, Bursa Teknik Üniversitesi, BTSO, OİB ve Alagan Partners destek sunarak etkinliğe katkı sağladı.

Mobilitenin geleceği üzerine düzenlenen panelde, TAYSAD Başkan Yardımcısı Berke Ercan moderatörlük görevini üstlendi. "Otomotiv Sek-

törü ve Mobilitenin Geleceği" başlığıyla yapılan oturumda hidrojenli araç teknolojilerinden elektrikli araç ve batarya ekosistemine, Türkiye'nin şarj altyapısındaki gelişimden otonom sürüş trendlerine ve Start-Up'ların sektördeki rollerine kadar pek çok konu ele alındı.

MMO Başkanı Yunus Yener, kongrenin açılış konuşmasında otomotiv sektörünün dönüşümü üzerinde dururken, Çin'in kritik ürünlerde yeni bir tekel oluşturduğuna dikkat çekti. Türkiye'nin bağımlılık ilişkilerini aşarak mühendislik kapasitelerini harekete geçirmesi gerektiğini ifade eden Yener, üretimle sınırlı kalan bir rolün yetersiz olduğunu belirtti. Ülkenin tasarım ve fikri mülkiyet alanına odaklanmasının önemine değinen Yener, Ar-Ge teşviklerinin yan sanayi ve küçük ölçekli işletmeleri kapsayacak şekilde genişletilmesi gerektiğini vurguladı. ●



DAYANIKLILIK VE GÜVENDEN ÇOK DAHA FAZLASI

Kalitesini kanıtlayan performans,
şimdi daha uzun süreli güvenle yolunuza eşlik ediyor.

Amortisörlerimiz artık 3 yıl garanti kapsamında.

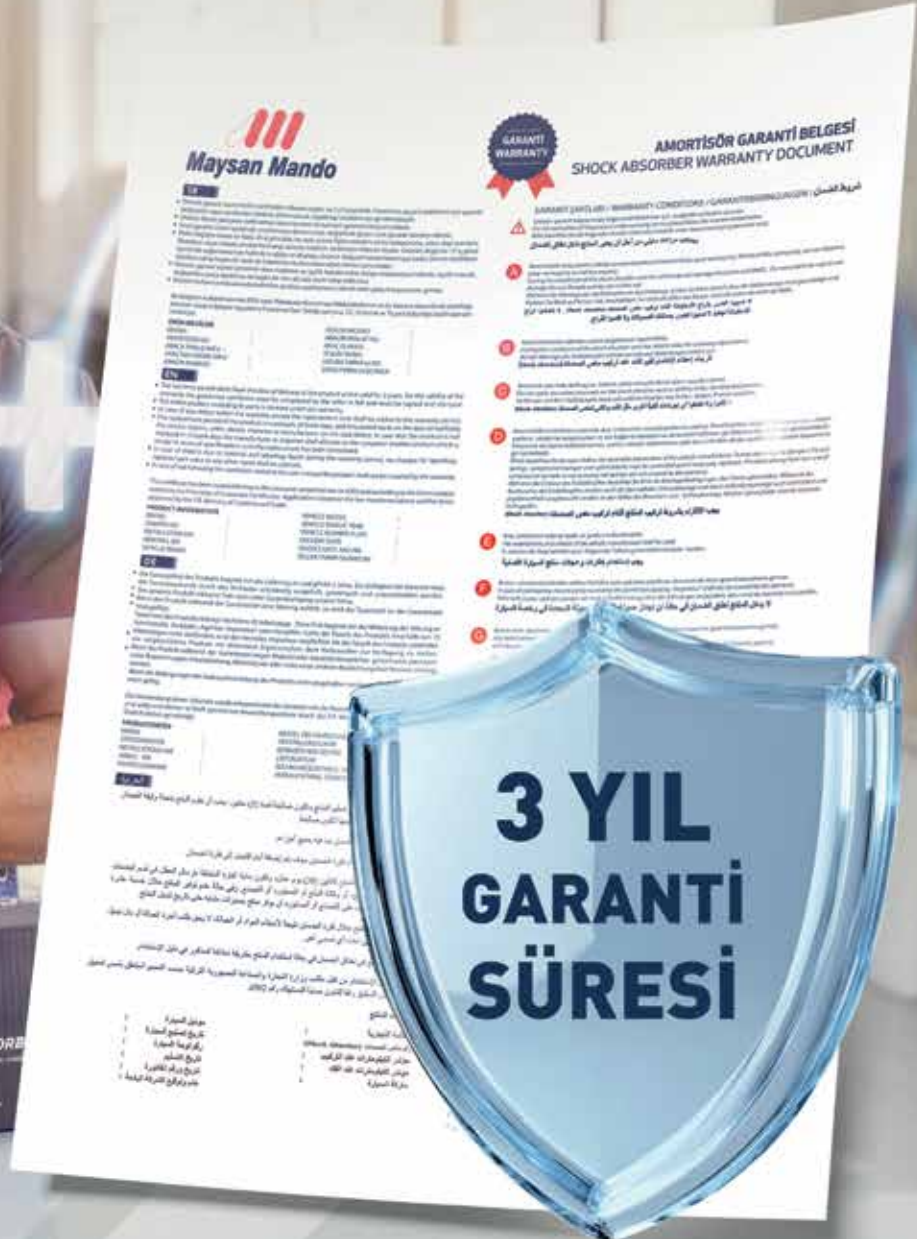


ABB Türkiye, Mersin OSB'nin Genişleme Projesi'nde Orta Gerilim Dağıtım Şebekesi ihalesini kazandı

ABB Türkiye, Mersin Organize Sanayi Bölgesi'nin genişleyen sanayi altyapısında enerji altyapısının ana sağlayıcısı olarak konumlanırken; yüksek işletme sürekliliği, saha dayanıklılığı ve minimum bakım ihtiyacı sunan orta gerilim dağıtım şebekesi çözümleriyle bu önemli ihalede tercih edildi.

Yaklaşık 823,5 hektarlık alanı kapsayan Mersin Organize Sanayi Bölgesi; demir-çelik, gıda, plastik, kimya, makine ve cam başta olmak üzere birçok stratejik sektörde üretim yapan firmalara ev sahipliği yapıyor. 4. Bölge'nin devreye alınmasıyla birlikte üretim kapasitesi ve istihdam gücü daha da artacak olan OSB, bölge ve ülke ekonomisi için stratejik önemini pekiştiriyor.

Bu önemli ihalede ABB Türkiye; yüksek işletme sürekliliği, saha dayanıklılığı ve minimum bakım ihtiyacı ile öne çıkan orta gerilim dağıtım şebekesi çözümleriyle tercih edildi. ABB'nin sunduğu katma değerli altyapı, sanayicilere kesintisiz enerji temini sağlarken, operasyonel verimliliği artırmayı ve uzun vadeli sürdürülebilirliği desteklemeyi hedefliyor. Proje kapsamında seçilen ABB orta



gerilim ürün ve çözümleri; güvenilir operasyon, zorlu saha koşullarına dayanıklılık ve sürdürülebilirlik kriterleri doğrultusunda konumlanarak, Mersin OSB'nin genişleme vizyonu ile tam uyum gösteriyor. Bu ihale aynı zamanda, Mersin OSB'nin ABB

Türkiye'ye duyduğu güvenin somut bir göstergesi niteliğini taşıyor. Süreç boyunca ABB Türkiye ekibi, OSB yönetimiyle yakın iş birliği içinde çalışarak ihtiyaçları doğru analiz etti ve en uygun teknik çözümün sahaya yansımaları sağladı.●

ASAŞ 150 MN Pres Tesisi Yatırımında, ABB Çözümlerini Tercih etti

Asaş, 150 MN yatırımıyla Avrupa'nın en geniş profil, en büyük dikişli ve dikişsiz boru ile en büyük entegre alüminyum vagon gövdesi üretim kabiliyetine sahip olacak tesisini, ABB'nin güvenli ve yüksek performanslı enerji altyapı çözümleriyle hayata geçiriyor.

ASAŞ, Sakarya'da gerçekleştirdiği yeni 150 MN Pres Tesisi yatırımıyla, Türkiye'nin en yüksek kapasiteli pres sistemini hayata geçirerek üretim kapasitesini önemli ölçüde artırıyor. Avrupa'nın en geniş profil, en büyük dikişli ve dikişsiz boru üretimi ile entegre alüminyum vagon gövdesi üretim kabiliyeti sunacak olan bu tesisin enerji altyapı-

sında, ABB Elektrifikasyon'un Alçak Gerilim ve Orta Gerilim çözümleri kullanıldı. Şalter seviyesinde haberleşme yeteneği ile tasarlanan enerji izleme altyapısı, otomasyon süreçlerinde ciddi iyileşmeler sağlarken operasyonel güvenlik standartlarını yükseltti ve ek güvenlik sistemlerine olan ihtiyacı ortadan kaldırdı.

Projede kullanılan SENPlus AG pano



sistemi, dijital enerji yönetiminde yenilikçi bir standart sunuyor. Yüksek kısa devre dayanımı ve üstün koruma sınıfları ile arıza kaynaklı kesintileri en aza indirirken enerji sürekliliğini önemli ölçüde artırıyor. İç ark ve sismik dayanım testlerinden başarıyla geçen bu sistem, kamu tesisleri, enerji santralleri, fabrikalar ve veri merkezleri gibi yüksek güvenlik gerektiren alanlarda önemli avantajlar sağlıyor.●

INDEPENDENT FRONT AXLE **SUSPENSION** SYSTEM



DRIVE AXLE



Kemalpaşa Caddesi No:280
35060 Pınarbaşı-Izmir, TURKEY
P. +90 232 491 14 00
www.egeendustri.com.tr

BİAS Mühendislik, Siemens Simcenter Test Çözümleri'nin Türkiye partneri oldu

BİAS Mühendislik, Siemens Digital Industries Software'in ileri test teknolojilerini kapsayan Simcenter Test çözümlerinin Türkiye partneri olduğunu duyurdu. Yapılan açıklamada, bu iş birliğinin iki kurum için de önemli bir stratejik adım olduğu vurgulandı.

BİAS Mühendislik tarafından yapılan açıklamada, Siemens ile gerçekleştirilen bu iş birliğinden büyük memnuniyet duyulduğu ve ortak çalışmaların başarıyla ilerleyeceğine dair güçlü bir inanç bulunduğu belirtildi.

Bu kapsamda BİAS Mühendislik; SIEMENS Simcenter Test portföyünde yer alan SCADAS veri toplama sistemleri ve TESTLAB (test ve analiz – entegre çözüm) ile gürültü-titreşim testleri, titreşim-şok testleri,

yapısal testler, modal test, ses iletim yolu analizleri, araç geçiş gürültüsü ölçümleri, titreşim sistemi kontrolcileri ve daha birçok test-ölçüm disiplini çözümleri için satış, teknik destek, eğitim ve test hizmetlerini Türkiye genelinde sunacaktır.

Bu yeni iş birliği ile BİAS Mühendislik, SIEMENS Simcenter ekosisteminin temelini oluşturan "Dijital İkiz" yaklaşımını ve yapay zekâ destekli veri analiz yeteneklerini Türkiye'deki endüstrilere sunarak fiziksel testlerin



dijital modellerle daha etkin biçimde birleştirilmesini ve endüstrinin ihtiyaç duyduğu yenilikçi çözümlerin daha geniş bir kitleye ulaştırılmasını hedefliyor.●

Maxion İnci, Chery'den "Yurtdışı Mükemmel İş Birliği Tedarikçi Ödülü"nü aldı

Maxion İnci Jant Grubu bünyesinde faaliyet gösteren Maxion İnci Alüminyum, otomotiv sektörünün önde gelen markalarından Chery tarafından "Yurtdışı Mükemmel İş Birliği Tedarikçi Ödülü"ne layık görüldü.

Chery tarafından verilen bu ödül, Maxion İnci Alüminyum'un markanın Avrupa'daki en stratejik üretim yatırımlarından birine yönelik üstün iş birliği yaklaşımını, yüksek kalite standartlarını ve güvenilir teslimat performansını tescilleyen önemli bir başarı olarak değerlendiriliyor.

"Bu ödül, güvene dayalı ortaklığımızın bir yansıması"

Bu önemli başarıyı değerlendiren Maxion İnci Jant Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Zaim, ödülün taşıdığı anlamı şu sözlerle vurguladı;



"Chery'den aldığımız bu takdir, mükemmeliyet yolculuğumuzda önemli bir kilometre taşı niteliği taşıyor. Bu ödül, yalnızca sunduğumuz işin kalitesini değil, karşılıklı güvene ve sürdürülebilir büyüme vizyonuna dayanan güçlü iş ortaklığımızı da orta-

ya koyuyor." Maxion İnci Jant Grubu; global otomotiv üreticileriyle yürüttüğü stratejik iş birlikleri, yenilikçi ürün geliştirme kabiliyetleri ve güçlü operasyonel yapısıyla uluslararası pazarlarda güvenilir ve yenilikçi bir çözüm ortağı olmayı sürdürüyor.●

Hibrit* **motorun da** **kalbindeyiz.**

*Elektrikli+Benzinli motor



**Yeni nesil araçların
dövme parçaları,
krank mili ve biyel kolunu
üretiyoruz.**

www.kanca.com.tr

KANCA
DESIGN • FORGE • SAFETY

Cevher Jant ve Handtmann'dan daha hafif ve sürdürülebilir yeni nesil jant

Cevher Jant, alüminyum alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden Handtmann ile gerçekleştirdiği stratejik iş birliğiyle, otomotiv endüstrisine yeni bir yön verecek ürün geliştirdi. Cevher Jant ve Handtmann ortaklığı, yüksek basınçlı döküm (HPDC) teknolojisini, ilk kez alüminyum jant üretiminde başarıyla uygulayarak, sektörde hafiflik, performans ve sürdürülebilirlik ekseninde yeni bir standart oluşturdu.

7

0 yılı aşkın mühendislik deneyimiyle alüminyum döküm teknolojilerinde öncü konumda bulunan Cevher Jant, dünyanın önde gelen alüminyum uzmanlarından Handtmann ile gerçekleştirdiği stratejik iş birliği sayesinde alüminyum jant üretiminde yeni bir dönemi başlattı. İş birliği kapsamında, yüksek basınçlı döküm (HPDC) teknolojisi, ilk kez alüminyum jant üretiminin tüm aşamalarında uygulandı. İlk kez Euroguss Fuarı'nda görücüye çıkan jant için 2026 yılı içinde seri üretime geçilmesi planlanıyor.

Proje kapsamında, brüt jant dökümleri Handtmann'ın geliştirdiği yüksek basınçlı döküm süreçleriyle üretilirken, tasarım adaptasyonu, talaşlı



imalat, yüzey kaplama, test ve doğrulama süreçleri Cevher Jant'ın entegre mühendislik altyapısıyla gerçekleştiriliyor. Yeni nesil jantlar, aerodinamik olarak optimize edilmiş ve yüksek boyutsal hassasiyete sahip geometrilerin üretimine olanak tanıyor. Bu sayede içten yanmalı araçlarda yakıt tüketimini, elektrikli araçlarda ise enerji kullanımını ve menzil kaybını azaltılıyor,

"Yenilikçi yaklaşımımızla mobilitenin geleceğinde de söz sahibi olmayı hedefliyoruz"

Geliştirdikleri teknolojiye ilişkin değerlendirmede bulunan Cevher Jant

İcra Kurulu Üyesi Cevher Özyavuz, şunları söyledi: "Yüksek basınçlı döküm (HPDC) teknolojisini ilk kez alüminyum jant üretimine uyarlamak, bizim için yalnızca başarısı değil, aynı zamanda Cevher'in kuruluşundan bu yana taşıdığı öncü ruhun ve geleceğin mobilitesine yönelik stratejik bakış açısının somut bir göstergesi.

70 yıldır sektörde birçok ilke imza atmış, Türkiye jant sanayisinin gelişiminde adeta bir ekol haline gelmiş bir şirket olarak, artan maliyetler, küresel rekabet baskısı ve Türkiye'nin uluslararası pazarlarda rekabet gücünün zorlandığı bu dönemde, katma değerli ve yüksek teknolojiye odaklanmayı bir tercih değil, bir sorumluluk olarak görüyoruz.

Bu anlayışla, yalnızca bugünün ihtiyaçlarına değil, mobilitenin dönüşümüne yön veren çözümler üretmeye ve Türkiye'den küresel ölçekte rekabet edebilen teknolojiler geliştirmeye kararlılıkla devam ediyoruz.●



Daha hafif, daha yüksek performanslı ve daha çevreci

Yüksek basınçlı dökümün neredeyse net şekilli döküm avantajı, malzeme kaybını ve ek işleme ihtiyaçlarını minimize ederek üretim sürecinin çevresel etkisini de önemli ölçüde düşürüyor. Tüm bu kazanımlar sayesinde, geleneksel alçak basınçlı döküm (LPDC) jantlara kıyasla yüzde 20 ila yüzde 30 oranında daha hafif, daha yüksek performanslı ve daha düşük çevresel etkiye sahip jant çözümlerinin önü açılmış oldu.



We pioneer motion

Nothing is more impressive than a clever idea that no one expected.

Making complete electric motors ourselves may have been a surprise decision, but it was a logical one, too. We have comprehensive experience of mechanical components, production processes, and winding technology, as well as an understanding of how vehicles work as a whole. This enabled us to create a range of exceptionally efficient engines, something that surprised many people.

www.schaeffler.com

SCHAEFFLER

Yeşilova Otomotiv 2026'ya büyüme ve yeni pazar stratejisiyle hazırlanıyor

Küresel ekonomide artan maliyet baskıları, Avrupa otomotiv pazarındaki daralma ve tedarik zincirlerinde yaşanan dönüşüm, sektörde temkinli ancak stratejik adımların öne çıktığı bir dönemi beraberinde getiriyor. Bu zorlu tabloya rağmen Yeşilova Otomotiv, 2026 yılına verimlilik, teknoloji ve yeni ihracat pazarları odağında şekillenen güçlü bir yol haritasıyla giriyor.

Şirket, önümüzdeki dönemde kapasite kullanımını artırarak büyümesini hızlandırmayı hedeflerken, 2026-2027 yıllarında devreye alınacak projelerin sorunsuz şekilde hayata geçirilmesi için hazırlıklarını sürdürüyor.

Yeşilova Otomotiv Genel Müdürü Umut Özdeş, yeni dönem stratejilerine ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "Zorluklar farklı formlarda her zaman yaşanır ancak önemli olan ona verdiğiniz tepkidir. Etki edebileceğimiz alanlara odaklanıyor, sıkıntıları kabullenmek yerine mücadele ediyoruz. Doğru stratejilerle aldığımız kararların, bugünün yüksek riskli ortamında yarının rekabet avantajlarını garanti altına alacağına inanıyoruz."

Öncelik: Verimlilik, Otomasyon ve Dijitalleşme

Üretim maliyetlerini yüksek verimlilik yaklaşımıyla ele alan şirket; otomasyon, ileri teknolojiler ve dijitalleşmeyi büyümenin temel kaldıraçları olarak konumlandırıyor. Bu sayede hem operasyonel gücünü artırmayı hem de sürdürülebilir bir büyüme yapısı oluşturmayı amaçlıyor.

Özdeş, kapasite kullanımına ilişkin hedefleri de vurgulayarak, "Kapasitemizin yarısını kullandığımız bir yılı geride bıraktık. Öncelikli hedefimiz boş kapasitemizi doldurmak ve yeni projeleri başarıyla devreye almak," dedi.

AB Dışı Pazarlara Açılım Hedefi

Yeşilova Otomotiv'in stratejik öncelikleri arasında Avrupa Birliği dışın-



daki ihracat alanlarını genişletmek ve elektrikli araçlar dışında alüminyum yapısal parça üretiminin payını artırmak yer alıyor.

Özdeş, güçlü ekip yapısının şirketin en büyük avantajlarından biri olduğuna dikkat çekerek, "Tecrübeli, istekli

ve geleceğe inanan bir ekibe sahibiz. Böylesi zorlu dönemlerde en büyük zenginliğin bu olduğunu çok daha iyi anlıyoruz," ifadelerini kullandı.

Zorlu Koşullara Rağmen Dolar Bazlı Büyüme

2025 yılı otomotiv sektörü açısından belirsizliklerin yoğun hissedildiği bir dönem oldu. Üretim ve teknoloji gücünün Batı'dan Doğu'ya kayması, Avrupa Birliği pazarındaki daralma, artan fiyat rekabeti ve Türkiye'de yükselen üretim ile finansman maliyetleri sektör üzerinde baskı oluşturdu. Elektrikli araçlara yapılan yatırımlara rağmen satışların beklenen seviyenin altında kalması da dikkat çekti.

Yeşilova Otomotiv, değişen küresel rekabet ortamında zorlukları fırsata dönüştüren yaklaşımıyla hareket ederken, kalıcı başarının güçlü stratejiler ve kararlı adımlarla mümkün olduğuna inanıyor. Şirket, 2026'yı emeklerin karşılığının alındığı başarılı bir yıl olarak karşılamayı hedefliyor. ●



**Yeşilova Otomotiv
Genel Müdürü
Umut Özdeş**

TAYSAD KonferansTakvimi

XI. BAKIM KONFERANSI

Otomotiv Sektörünün
İlk ve Tek Bakım Konferansı



9
NİSAN

ERKEN KAYIT İNDİRİMİ
%25

18
HAZİRAN



TEDARİK ZİNCİRİ
KONFERANSI



ERKEN KAYIT İNDİRİMİ
%25

8
EKİM

5
KASIM

IAEC
International Automotive Engineering Conference
Uluslararası Otomotiv Mühendisliği Konferansı



IX. YETENEK YÖNETİMİ KONFERANSI

Geleneksel ve Yenilikçi İK Çözümleri
İçin Değişmeyen Adres

XI. ULUSLARARASI OTOMOTİV MÜHENDİSLİĞİ KONFERANSI

Otomotiv Mühendisliği Alanında En
Yeni Teknolojiler ve Gelişmeler

Hyundai Türkiye'yi Avrupa'nın elektrikli araç üssü yapacak

Hyundai, Türkiye operasyonunda tarihi bir dönemece girdi. Şirket, İzmit fabrikasını Avrupa'nın elektrikli araç (EV) üretim merkezi yapma kararı alırken, 250 milyon Euro yatırımla üretilecek olan yeni Ioniq 3 için dünya lansmanı tarihi de netleşti.

Hyundai, Türkiye'yi küresel elektrikli araç (EV) stratejisinin merkezine yerleştirme kararı aldı. Şirketin önümüzdeki 18 ay içinde Avrupa pazarında satışa sunmayı planladığı 5 yeni elektrikli modelden ilki olan Ioniq 3 hatchback, İzmit'teki Hyundai Assan tesislerinde banttan inecek. Bu hamleyle İzmit, Hyundai'nin tamamen elektrikli otomobiller için geliştirdiği devrimsel E-GMP (Electric-Global Modular Platform) platformunda üretim yapacak Avrupa'daki ilk fabrikası olma unvanını kazanacak.

İzmit'te üretilecek IONIQ 3 için geri sayım

Yeni stratejinin amiral gemisi olarak nitelendirilen Ioniq 3'ün dünya lansmanı, nisan ayında düzenlenecek Milano Tasarım Haftası'nda gerçekleştirilecek. Türkiye otomotiv sanayii için dönüm noktası olarak görülen bu model için 250 milyon euro seviyesinde bir yatırım bütçesi ayrıldı.

Takvime göre Ioniq 3, Ağustos 2026'da İzmit fabrikasında seri üretime girecek. Eylül 2026 itibarıyla ise Türkiye ve tüm Avrupa



pazarlarında eş zamanlı olarak yollara çıkması hedefleniyor.

E-GMP platformu ve yeni modeller

İzmit fabrikasının teknolojik altyapısı, E-GMP platformu sayesinde köklü bir değişim geçirecek. Bu modüler platform, fabrikaya sadece hatchback değil; A segmentinden C segmentine kadar SUV ve Sedan dahil olmak üzere farklı gövde tiplerinde elektrikli araç üretebilme esnekliği kazandıracak. Hyundai yetkilileri, üretim yelpazesinin genişlemesiyle birlikte İzmit tesislerine yönelik ek yatırımların da gündemde olduğunu belirtiyor.

Yüzde 80 ihracat hedefi ile küresel rekabet

Togg'un ardından Türkiye'de elektrikli otomobil üretimi gerçekleştiren ikinci marka olacak Hyundai, bu projeye ihracat odaklı büyümesini sürdürecektir. Şirket, İzmit'te üretilen Ioniq 3 modellerinin yüzde 80'ini aralarında Avrupa ülkelerinin de bulunduğu 40'tan fazla ülkeye ihraç etmeyi planlıyor. Bu adımın, Türkiye'nin küresel elektrikli araç tedarik zincirindeki konumunu güçlendirmesi bekleniyor. ●



**Bakım:
Maliyet Değil,
Kazanç Merkezi**

XI.

BAKIM

KONFERANSI



XI. Bakım Konferansı'nda, bakımın işletmenize katacağı değeri ve kazanç potansiyelini odağımıza alıyoruz. Robotik otomasyon, enerji yönetimi, dijitalleşme ve başarılı uygulama örnekleri ile kazandıran bakımın sırlarını keşfedin.



**Kayıt ve Rezervasyon:
www.taysad.org.tr**

**9 Nisan 2026 Perşembe
Saat: 09:30 - 17:00**

**Crowne Plaza İstanbul - Asia VİAPORT ASYA ALIŞVERİŞ MERKEZİ
Yenişehir, Dedepaşa Cad. No: 15, 34912 Pendik/İstanbul**

Ford Otosan Yeniköy Fabrikası'na Davos Zirvesi'nde ödül

Koç Topluluğu'nun dijital dönüşümdeki öncülüğü uluslararası alanda bir kez daha tescillendi. Ford Otosan Yeniköy Fabrikası, dijital ikiz, yapay zekâ, nesnelerin interneti gibi ileri dijital teknolojiler alanında geliştirdiği 60'tan fazla gözümle, Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından yönetilen Global Lighthouse Network ağına katıldı.



Koç Topluluğu; dijital dönüşüm, inovasyon ve Ar-Ge çalışmalarına öncülük ettiği gelişmiş üretim tesisleriyle küresel ölçekte örnek gösterilmeyi sürdürüyor. Ford Otosan Yeniköy Fabrikası, Sanayi 4.0 ve ileri dijital üretim teknolojilerindeki başarısıyla, Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından yönetilen Global Lighthouse Network'e kabul edildi. Gölçük Fabrikası'nın 2019 yılında dahililiyetinin ardından Yeniköy Fabrikası'nın da WEF Global Lighthouse Network'e kabul edilmesiyle Ford Otosan, Türkiye'den bu prestijli ağı dahil edilen tek otomotiv üreticisi olma konumunu sürdürüyor. Böylece, Koç Topluluğu'nun WEF tarafından örnek gösterilen üretim tesisi sayısı altıya yükseldi.

Levent Çakıroğlu: "Sanayi 4.0 teknolojilerini operasyonel mükemmeliyete dönüştürebilen, dünyadaki sayılı kuruluşlar arasında seçilmekten gurur duyuyoruz."

Ford Otosan Yeniköy Fabrikası ile geçtiğimiz yıl Global Lighthouse

Network'e dahil edilen Tüpraş İzmit Rafinerisi'nin ödülleri, WEF tarafından düzenlenen Davos Zirvesi'ndeki törende Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu aldı. Çakıroğlu, konuya ilişkin şu değerlendirmede bulundu: "100. yılımızı kutlayacağımız 2026 yılında, Sanayi 4.0 teknolojilerini operasyonel mükemmeliyete dönüştürebilen, dünyadaki sayılı kuruluşlar arasında seçilmekten gurur du-

Koç Topluluğu, yapay zekâ ve dijital dönüşümü stratejik bir öncelik olarak görüyor ve bu alanlara odaklanarak geleceğe yönelik önemli adımlar atıyor. Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu "Üretim ve enerji alanlarında kullandığımız dijital ikiz ve yapay zekâ destekli uygulamalar, üretim hatları'nın tasarımından günlük operasyonların yönetimine kadar pek çok alanda esneklik ve verimlilik sağlıyor. Dijital ikiz teknolojisi sayesinde otomotiv sektöründeki üretim tesisimizde verimlilik yüzde 70, toplam ekipman etkinliği ise yüzde 13 arttı.

yuyoruz. Bir tesisimizin daha Dünya Ekonomik Forumu'nun Global Lighthouse Network'e dahil edilmesini, uzun vadeli kültürel ve dijital dönüşüm yolculuğumuzun ölçeklenmiş ve sürdürülebilir sonuçlar ürettiğinin göstergesi olarak değerlendiriyoruz. WEF tarafından tanınan altı üretim tesisimizi, başarısı kanıtlanmış dijital dönüşüm uygulamalarının Topluluğumuz genelindeki farklı sektörlerde yaygınlaşmasını sağlayan güçlü birer referans noktası olarak görüyoruz."

'Geleceğin fabrikası' vizyonu ile yeni den inşa edilen Yeniköy Fabrikası'nın açılışından yalnızca iki yıl sonra elde ettiği bu başarıyla Topluluğun dijital dönüşümde ulaştığı seviyeyi küresel ölçekte bir kez daha tescillediğini kaydeden Çakıroğlu, "Ford Otosan Yeniköy Fabrikamızda, yapay zekâ destekli optimizasyonla tek bir üretim hatında müşteri taleplerine göre şekillenen donanım, yazılım ve teknik özelliklerden oluşan 4.000'in üzerinde farklı araç varyasyonunu uçtan uca yönetiyoruz.

Gölçük Fabrikası'nın ardından Yeniköy Fabrikası'nın da Global Lighthouse Network'e kabul edilmesiyle Ford Otosan, Türkiye'den bu prestijli ağı dahil edilen tek otomotiv üreticisi olma konumunu sürdürüyor. Ford Otosan Kocaeli tesislerinin uluslararası ortaklarımızdan Ford Motor Company bünyesinde bu ağı dahil edilen tek üretim merkezi konumunda olması da ayrı bir gurur kaynağı. Bu ödülleri, Topluluğumuz genelinde dijital teknolojilerin geliştirilmesinden hayata geçirilmesine kadar bu başarıya katkı sağlayan tüm çalışma arkadaşlarım adına alıyorum" dedi. ●



Karsan, sürdürülebilirlikte yönetim odaklı adımını B seviyesiyle tescilledi

Karsan, sürdürülebilirlik alanındaki çalışmalarıyla önemli bir başarıya daha imza attı. Karbon Saydamlık Projesi (CDP) kapsamında gerçekleştirilen İklim Değişikliği ve Su Raporlaması değerlendirmelerinde Karsan, C seviyesinden B seviyesine yükselerek iklim ve suyla ilgili riskleri yönetim seviyesinde ele alan kurumsal yaklaşımını daha ileri bir olgunluk seviyesine taşıdı.

CDP metodolojisine göre C seviyesi, şirketlerin iklim ve suyla ilgili risklerin farkında olduğunu ve bu alanlarda şeffaflık sağladığını ifade ederken; B seviyesi, bu risklerin artık somut yönetim süreçlerine dönüştürüldüğünü, üst yönetim tarafından ele alındığını ve kurumsal karar alma mekanizmalarına entegre edildiğini ortaya koyuyor. Karsan'ın C'den B'ye yükselmesi, sürdürülebilirliği operasyonel

bir konu olmanın ötesine taşıyarak kurumsal yönetim anlayışının ayrılmaz bir parçası haline getirdiğini teyit ediyor.

Sürdürülebilirlikte Ölçümden Yönetime Geçişin Güçlü Göstergesi

Karsan, toplu taşımada geleceğin mobilitesini şekillendirme vizyonu ile, sürdürülebilirliği iş süreçlerinin merkezine yerleştiriyor. Şirket, çevresel ve sosyal etkilerini ölçmenin ötesine geçerek, sürdürülebilirlik konularını stratejik yönetim ve karar alma süreçlerinin ayrılmaz bir parçası haline getiriyor. Bu yaklaşım, Karsan'ın operasyonel faaliyetlerini yalnızca performans göstergeleriyle sınırlamadan, geleceğe dönük risk ve fırsatları proaktif biçimde yönetmesini sağlıyor.

Karbon Saydamlık Projesi (CDP) kapsamında gerçekleştirilen İklim Değişikliği ve Su Raporlaması değeri

Karsan, sürdürülebilirlik alanındaki çalışmalarıyla bir kez daha önemli bir başarıya imza attı. Şirket, Karbon Saydamlık Projesi (CDP) kapsamında gerçekleştirilen İklim Değişikliği ve Su Raporlaması değerlendirmelerinde "B" notu alarak, iklim ve suyla ilgili riskleri yalnızca ölçmek ve raporlamakla kalmayıp, bu riskleri yönetim seviyesinde sistematik bir şekilde ele alan kurumsal yaklaşımını daha ileri bir olgunluk seviyesine taşıdı.



Çevresel sürdürülebilirlik alanında Karsan, düşük ve sıfır emisyonlu çözümler geliştirmeye devam ediyor; ürünlerinin yaşam döngüsü boyunca enerji kullanımı, emisyonlar ve atık gibi çevresel etkilerini şeffaf ve ölçülebilir biçimde raporluyor. Sosyal sürdürülebilirlik alanında ise çalışan sağlığı ve güvenliği, kapsayıcılık, eğitim ve toplumsal katkı projeleri ile uzun vadeli değer yaratmayı hedefliyor.

dirmelerinde Karsan, C seviyesinden B seviyesine yükselerek bu stratejik yaklaşımını uluslararası bir ölçekte teyit etti. B seviyesi, şirketlerin iklim ve suyla ilgili riskleri yalnızca raporlamakla kalmayıp, üst yönetim tarafından ele alındığını ve kurumsal karar mekanizmalarına entegre edildiğini gösteriyor. Bu başarı, Karsan'ın sürdürülebilirliği sadece çevresel bir yükümlülük olarak görmek yerine, kurumsal yönetim anlayışının temel bir unsuru haline getirdiğini ortaya koyuyor.●

Avrupa'da tarihi dönüm noktası Elektrikli araçlar ilk kez içten yanmalı araçları geçti

Avrupa otomotiv pazarı 2025 yılını tarihi bir rekorla kapattı. Avrupa Otomobil Üreticileri Birliği'nin (ACEA) verilerine göre, Aralık 2025'te elektrikli araç satışları ilk kez geleneksel benzinli araçların önüne geçti. Bu gelişme, bölgede devam eden elektrikli dönüşümün en somut göstergesi olarak kayda geçti.

Rakamlar Çarpıcı Bir Değişime İşaret Ediyor

Aralık ayında, AB, EFTA (İzlanda, Lihtenştayn, Norveç ve İsviçre) ve Birleşik Krallık genelinde 308.955 elektrikli aracın tescil edildiği kaydedildi. Bu sayı, bir önceki yılın aynı dönemiyle kıyaslandığında yüzde 50'nin üzerinde bir artışı ifade ediyor. Buna karşılık, benzinli araçların tescil oranı 254.449'da kalarak yıllık bazda yüzde 17,7'lik bir düşüş gösterdi.

Sadece AB ülkelerine bakıldığında ise 217.898 elektrikli aracın tescil edildiği, benzinli araçların ise 216.492'de kaldığı görülüyor. Bu veriler, elektrikli araçların yalnızca bir aylık verilerde değil, genel eğilimde de benzinli araçları geride bıraktığını açıkça ortaya koyuyor.

Hibrit Teknolojiler Liderliğini Koruyor

Elektrikli araçlar, benzinli araçları geçmeyi başarmış olsa da hibrit teknoloji, pazar liderliğini sürdürüyor. Aralık ayında toplamda 380.921 hibrit araç tescil edildi. Ancak dikkat çeken bir diğer detay, hibrit satışlarının yalnızca yüzde 4,9 oranında artış göstermesi. Elektrikli araçlardaki yüzde 50'lik büyüme hızına kıyasla, hibritlerin liderliği ele geçirildiği farkın hızla kapanmaya başladığını işaret ediyor.

Öte yandan plug-in hibrit araçlar da yükselişe geçti ve 123.460 adetlik satışla yıllık bazda yüzde 35,8'lik bir artış sağlandı.

Dizel Çöküşü Sürüyor

Dizel motorlu araçların düşüş eğilimi devam ediyor. Aralık ayında yalnızca 70 binin biraz üzerinde dizel araç kaydı yapılırken, bu durumda yıllık bazda yüzde 23,1 oranında bir azalma görüldü. 2023 yılının sonunda elektrikli araçların gerisinde kalan, 2024'te ise plug-in hibrit araçlara boyun eğen dizel motorlu araçlar, artık pazarın en küçük payını oluşturuyor.



Türk Tedarik Sanayi İçin Anlamı

Avrupa'nın en büyük 4. otomotiv tedarikçisi konumundaki Türkiye için bu dönüşüm, hem yeni fırsatlara hem de önemli zorluklara kapı aralıyor. Elektrikli araç platformlarının farklı bir tedarik zinciri yapısına ihtiyaç duyması, Türk tedarikçilerinin bu yeni döneme en iyi şekilde hazırlıklı olmasını gerektiriyor. Özellikle batarya sistemleri, elektrik motorları ve yeni nesil elektronik bileşenler alanında uzmanlaşmak, gelecekte başarının anahtarı olarak öne çıkıyor.

2035 yılında Avrupa Birliği'nde benzinli ve dizel araç satışlarının tamamen yasaklanmasına yönelik planlar bazı tartışmalara sahne olsa da, pazar verileri bu dönüşümün kaçınılmaz bir gerçeklik olduğunu açıkça ortaya koyuyor. Türk otomotiv tedarik sektörü açısından bakıldığında, bu dönemdeki değişim yalnızca bir adaptasyon süreci olmanın ötesinde, aynı zamanda sektörel anlamda yeniden pozisyon alabilmek için önemli bir fırsat anlamına geliyor.

2025 Yılı Genel Görünümü: Elektrikli Araçlardaki Büyüme İvme Kazanıyor

Yıl boyunca elde edilen veriler, elektrikli araçlara yönelik dönüşümün hızlandığını açıkça ortaya koyuyor. 2025 yılında toplamda 2,6 milyon elektrikli araç tescil edilirken, bu rakam 2024'e kıyasla yüzde 29,7'lik bir artış anlamına geliyor. Hibrit araçlarda da benzer bir büyüme gözlemlendi; 4,6 milyon adetlik satışla yüzde 12,4 oranında bir yükseliş yaşandı.

Buna karşılık, geleneksel motorlu araçlarda tam bir gerileme yaşandı. Benzinli araçların tescil sayısı 3,5 milyon adede kadar düşerken, yüzde 18,9 oranında bir azalma kaydedildi. Dizel araçlarda ise durum daha da çarpıcı; tesciller 1 milyon adette kalırken, yüzde 24'lük bir gerileme görüldü.



CES 2026: Otomotiv sanayisinin yapay zeka vitrini



Dünyanın en büyük teknoloji fuarı CES 2026, 6-9 Ocak tarihleri arasında Las Vegas'ta düzenlendi ve bu yıl otomotiv sektörü için tam anlamıyla bir dönüm noktası oldu. Fuara katılan 3.600'den fazla şirket arasında otomotiv devleri ve yan sanayi tedarikçilerinin ağırlığı, sektörün artık sadece elektrikli dönüşümle değil, yapay zeka ve yazılım tanımlı araçlarla (SDV) yeniden şekillendiğini gösterdi.

C

Elektrikten Yapay Zekaya Geçiş

ES 2026'ya damgasını vuran en büyük trend, otomotiv sektörünün elektrikli araç odaklı yaklaşımından yapay zeka ve otonom sürüş teknolojilerine doğru açık bir yön değiştirmesiydi. Elektrikli araç satışlarında yaşanan duraklama ve düzenleyici belirsizlikler, üreticileri araçları birer donanım ürünü olarak değil, yazılım temelli platformlar olarak yeniden konumlandırmaya yönlendirdi.

S&P Global Automotive Insights'ın CES 2026'ya ilişkin raporuna göre, fuarda özellikle "fiziksel ve bağlama duyarlı yapay zeka" sistemleri ön plandaydı. Bu yenilikçi teknolojiler, gerçek koşulları anlık olarak analiz ederek araçları sabit donanımlara bağlı olmaktan çıkarıp sürekli güncellenebilen bir yazılım altyapısına dönüştürüyor.

Bosch'un Yenilikçi AI Kokpit Platformu

Fuarda en çok ilgi gören duyurulardan biri, Bosch'un yeni geliştirdiği AI Extension Platform oldu. Alman teknoloji devi, bu platformu Microsoft ve NVIDIA işbirliğiyle hayata geçirdi. Söz konusu sistem, mevcut araç kokpitlerini herhangi bir donanım değişikliğine gerek kalmadan ileri yapay zeka özellikleriyle donatıyor.

Bosch Yönetim Kurulu Üyesi Markus Heyn, platform hakkında şu değerlendirmede bulundu: Yeni AI uzantı platformu, mevcut kokpit sistemlerini hızlı ve kolay bir şekilde gelişmiş yapay zeka yetenekleriyle güncellemeyi



mümkün kılıyor. Bu sayede sürüş deneyimi, tüm yolcular için daha konforlu, sezgisel ve güvenli hale geliyor.

Pazar araştırma kuruluşları, AI destekli araç içi bilgi-eğlence (IVI) çözümleri pazarının 2030'a kadar yaklaşık 17 milyar avro hacme ulaşacağını öngörüyor. Bosch, bu pazardan on yılın sonuna kadar 2 milyar avronun üzerinde satış elde etmeyi ve ilk üç tedarikçi arasında yer almayı hedefliyor.

OEM'lerin Yapay Zeka Stratejileri

OEM'lerin yapay zeka stratejileri üzerine etkileyici örnekler, sektörün bu alandaki hızlı dönüşümünü gözler önüne seriyor. Mercedes-Benz, fuarda sunduğu elektrikli GLC modeliyle ön plana çıktı. Araç, 800 volt şarj teknolojisi, 713 kilometrelik menzil ve yapay zeka destekli sesli entegrasyon gibi özelliklerle dikkat çekti. Ayrıca şirket, ABD şehirlerine yönelik olarak MB.DRIVE ASSIST PRO sistemini

duyurdu. SAE Seviye 2+ olarak sınıflandırılan bu sistem, karmaşık şehir ortamlarına uyum sağlamak üzere tasarlanmış olup, şu anda Çin'de kullanılan 30 sensörlü bir teknoloji paketinden faydalanan.

BMW ise Amazon'un Alexa+ teknolojisi ile işbirliğine giderek kendi yapay zeka tabanlı kişisel asistanını geliştirme kararı aldı. Bu yeni nesil asistan, 2026'nın ikinci yarısından itibaren Almanya ve ABD'de öncelikle BMW iX3 modeliyle piyasaya sürülecek. Büyük bir dil modeli üzerine inşa edilen sistem, daha doğal konuşmalar, çoklu sesli komutları anlama ve proaktif yanıtlar sunma kapasitesine sahip olacak.

Geely Auto da geliştirdiği tam alan AI 2.0 sistemiyle adından söz ettirdi. Merkezi bir zeka motoruna dayalı olan bu entegre mimari, aracın tüm işlevlerini kontrol edebiliyor. Şirketin Afari Smart Driving otonom sürüş

sistemi ise yapay zekâyı büyük çaplı gerçek dünya sürüş verileriyle birleştirerek performansı artırmayı hedefliyor.

Otonom Sürüş ve Robotaksi Çağı

Waymo, Zeekr'in elektrikli minivan modellerine dayanan yeni Ojai robotaksilerini fuarda tanıttı. Geely Auto tarafından üretilen bu araçlar, Waymo'nun I-Pace tasarımı gibi 13 kamera, 6 radar ve 4 LiDAR sensörü ile donatılmış. Waymo'nun yeni Ojai modellerinin bu yıl içinde San Francisco sokaklarında hizmet vermeye başlaması bekleniyor.

Uber, Nuro ve NVIDIA iş birliğiyle Lucid Gravity elektrikli araçları kulla-

narak geliştirilen bir robotaksi filosu duyuruldu. Seviye 4 otonom sürüş kabiliyetine sahip bu prototip araçların, bu yıl San Francisco Bay Area bölgesinde test edilmesi planlanıyor. Üç sıralı SUV yapısına sahip Lucid Gravity, geniş bagaj alanı ve entegre arka koltuk ekranlarıyla otonom taksi hizmetine uygun bir şekilde optimize edilmiş durumda.

Sony Honda Mobility ise Afeela Prototype 2026 adlı konsept aracını tanıtarak, 2028 yılında ABD'de üretim versiyonunu piyasaya sürme planlarını duyurdu. Şirket ayrıca Microsoft Azure OpenAI platformunu kullanan Afeela kişisel asistanını da fuar kapsamında tanıttı. ●

Tedarik Sanayi İçin Yeni Fırsatlar

CES 2026 etkinliği, tedarik zinciri alanında önemli gelişmelere sahne oldu. Siemens, AMD ile gerçekleştirdiği işbirliği çerçevesinde, PAVE360™ dijital ikiz simülasyon ortamını Azure tabanlı AMD VAS platformuna entegre ediyor. Bu adım, otomotiv mühendislerine yazılım tanımlı araç (SDV) geliştirme süreçlerini hızlandırma fırsatı sunuyor.

Qualcomm, Snapdragon Digital Chassis teknolojisiyle yazılım tanımlı araçları 2027 itibarıyla daha güçlü hale getireceğini duyurdu. MediaTek ise NVIDIA ile stratejik ortaklığını genişleterek Dimensity Auto Cockpit S1 Ultra ve P1 Ultra işlemci çözümlerini tanıttı.

QNX, Vector ile ortaklaşa geliştirdiği Alloy Kore isimli çözümü açıkladı. Vector'ün ara yazılım katmanı, QNX 8.0 ve Hypervisor teknolojileriyle birleştirilerek geliştirilen bu çözüm, OEM'lerin yazılım geliştirme süreçlerini hızlandırmayı hedefliyor. Ayrıca Mercedes-Benz'in Alloy Kore teknolojisini kullanan ilk otomobil üreticisi olduğu belirtildi.

Bunun yanı sıra, ProLogium ve FEV, katı hal bataryalarının OEM'e uygun elektrikli araç platformları için sağladığı ilerlemeyi vurgulayan bir işbirliği duyurusu yaptı.

Araç Teknolojisi ve Gelişmiş Mobilité

CES 2026'da araç teknolojileri ve gelişmiş mobilité başlığı, geleneksel otomotiv anlayışından çok geleceğe açılan bir teknoloji sahnesi olarak öne çıktı. Fuar, artık yalnızca yeni araçların tanıtıldığı bir etkinlik olmaktan çıkıp yapay zekâ, bağlantı ve sürüş deneyimini yeniden tanımlayan teknolojilerin merkeze alındığı bir buluşma noktası hâline geldi. Özellikle araç içi kullanıcı deneyimi, güvenlik ve otonom sistemler gibi alanlarda yapay zekânın aktif rol üstleneceği net biçimde görüldü.

Sony Honda Mobility'nin Next-gen AFEELA prototipi, LG'nin Better.Re Solution'ı ve Hyundai Mobis'in Holographic Windshield Display teknolojisi fuarda tanıtılan dikkat çekici örnekler arasında yer aldı.



CES 2026'dan Geleceğe

Önümüzdeki yıllarda teknoloji dünyasında asıl rekabet, "daha akıllı" ya da "daha güçlü" sistemler geliştirmekten ziyade; insan hayatına gerçek anlamda dokunan, daha anlamlı, daha erişilebilir ve insanla uyumlu çözümler üretebilmek üzerinden şekillenecek. Teknoloji, artık yalnızca verimlilik sunan bir araç değil; kullanıcıyı anlayan, ihtiyaçlara uyum sağlayan ve gündelik yaşamın doğal bir parçası hâline gelen bir ekosisteme dönüşüyor.



Yapay zekâ çağında belirsizlik: CEO'lar dönüşüme odaklanıyor

PwC'nin 29. Küresel CEO Araştırması, 95 ülkeden 4.454 CEO'nun görüşlerini yansıtıyor. Kısa vadeli güven azalırken, yapay zekâya yatırımlar artıyor. Türk CEO'ların yüzde 30'u gümrük tarifelerinden yüksek düzeyde etkileneceklerini öngörüyor.

Küresel ekonomide artan belirsizlik ortamında CEO'lar, bir yandan kısa vadeli riskleri yönetmeye çalışırken diğer yandan uzun vadeli dönüşüm fırsatlarını değerlendirmeye çalışıyor. PwC'nin 29. Küresel CEO Araştırması, bu gerilimin iş dünyasının gündemini nasıl şekillendirdiğini ortaya koyuyor.

Araştırmaya göre CEO'lar, makroekonomik dalgalanma, siber riskler ve

jeopolitik çatışmalar gibi konularda artan endişe taşırken, şirketlerinin kısa vadeli büyüme görünümüne ilişkin güvenleri de belirgin biçimde azalıyor. Buna karşın, yapay zekâ ve inovasyona yatırım yapmaya devam ediyorlar.

Yapay Zekâda Somut Getiri Henüz Sınırlı

CEO'lara bugünlerde kendilerini en çok hangi konunun endişelendirdiği sorulduğunda, en çok öne çıkan başlık şu oldu: "Yapay zekâ dahil teknolojiyle

aynı hızda ilerleyebilmek için işimizi yeterince hızlı dönüştürebiliyor muyuz?"

Araştırmanın sonuçlarına göre CEO'ların yalnızca yüzde 30'u son 12 ayda yapay zekâ kullanımının ilave gelir yarattığını belirtiyor. Maliyetler tarafında ise CEO'ların yüzde 26'sı yapay zekâ sayesinde maliyetlerin azaldığını, yüzde 22'si ise arttığını ifade ediyor. **Dikkat çekici olan nokta, katılımcıların yarısından fazlasının (yüzde 56) yapay zekânın ne gelir artışı ne de maliyet düşüşü yarattığını söylemesi.** Her sekiz CEO'dan yalnızca biri (yüzde 12) her iki olumlu etkiyi birden gördüğünü belirtiyor.

CEO Güveni Azalıyor, Riskler Artıyor

Geçen yılki araştırmaya kıyasla, CEO'lar şirketlerinin önümüzdeki 12 aylık gelir büyümesi konusunda önemli ölçüde daha az güvenli. Yalnızca %30'u önümüzdeki 12 aylık gelir büyümesi konusunda "çok" veya "son derece" güvenli olduğunu belirtiyor. Bu oran geçen yıl yüzde 38, 2022'de ise yüzde 56 seviyesindeydi.

CEO'ların yaklaşık üçte biri (yüzde 31), şirketlerinin önümüzdeki yıl siber tehditlerden kaynaklanan önemli bir finansal kayıp riskine yüksek veya aşırı derecede maruz kaldığını söylüyor. Bu oran geçen yılki araştırmada yüzde 24, iki yıl önce ise yüzde 21 seviyesindeydi. Siber riskler artık makroekonomik dalgalanmayla birlikte CEO'ların belirlediği en önemli riskler arasında yer alıyor.

Sınırları Aşan Büyüme Stratejileri

Yapay zekâ, küresel iş dünyasını yeniden şekillendiren tek güçlü etken değil. Teknoloji, iklim değişikliği, jeopolitik

Çoğu şirket, yapay zekâdan daha yüksek gelir ya da daha düşük maliyet elde edemezken, az sayıda şirket her iki kazanımı birden sağlıyor.



ve diğer mega trendlerin çarpışması yeni müşteri ihtiyaçları ve tercihleri yaratıyor, yeni iş modelleri mümkün kılıyor ve sektörler arasındaki sınırları bulanıklaştırıyor.

CEO'ların yüzde 42'si şirketlerinin son beş yılda yeni sektörlerde rekabet etmeye başladığını söylüyor. **Önümüzdeki üç yıl içinde en az bir büyük satın alma planı yapan CEO'ların yüzde 44'ü ise bu anlaşmaları mevcut sektörleri veya endüstrileri dışında yapmayı bekliyor.**

Araştırma verilerine göre yeni sektörlerden elde edilen gelirin payı daha yüksek olan şirketler, daha kârlı ve CEO'ları şirketin büyüme beklentileri konusunda daha güvenli.

Uluslararası Yatırımda Yeni Destinasyonlar

CEO'ların yarısından fazlası (yüzde 51) önümüzdeki yıl uluslararası yatırım yapmayı planlıyor. ABD, en popüler yatırım destinasyonu olarak konumunu güçlendirirken (yüzde 35), Almanya ve İngiltere (her ikisi yüzde 13), Çin Ankarası (yüzde 11) ile Hindistan (yüzde 13, geçen yıl yüzde 7) takip ediyor.

Birleşik Arap Emirlikleri (yüzde 8) ve Suudi Arabistan (yüzde 7) ilk kez ilk ona girerek dikkat çekiyor. Bu durum, Körfez ülkelerinin petrol ve gazdan uzaklaşarak model şehirler, sanayi kümeleri ve büyük ölçekli veri merkezi projeleri içeren çok yıllık altyapı genişlemesine yönelmesini yansıtır.

İnovasyon: Hedef ile Gerçeklik Arasındaki Uçurum

CEO'ların yarısı inovasyonun şirketlerinin iş stratejisinin merkezinde yer aldığını söylüyor. Ancak inovasyonu destekleyen somut uygulamalara baktığında, hedeflerle gerçeklik arasında önemli bir boşluk görülüyor.

CEO'ların yalnızca dörtte biri şirketlerinin yüksek riskli inovasyon projelerine tolerans gösterdiğini, düşük performanslı Ar-Ge projelerini durdurmaya yönelik yerleşik süreçlere sahip olduğunu veya tanımlı bir inovasyon merkezi bulunduğunu ifade ediyor. **CEO'ların yalnızca yüzde 8'i altı temel inovasyon uygulamasının en az beşini hayata geçirdiğini belirtiyor.**



Yapay zekâ, küresel iş dünyasını yeniden şekillendiren tek güçlü etken değil. Teknoloji, iklim değişikliği, jeopolitik ve diğer mega trendlerin çarpışması yeni müşteri ihtiyaçları ve tercihleri yaratıyor, yeni iş modelleri mümkün kılıyor ve sektörler arasındaki sınırları bulanıklaştırıyor.

Paydaş Güveni ve Değer Yaratma

CEO'ların üçte ikisi (yüzde 66), şirketlerinin son 12 ayda yapay zekâ güvenliği, veri gizliliği, şeffaflık ve iklim değişikliğinin iş performansı üzerindeki etkisi gibi konularda paydaş güveni endişeleriyle karşılaştığını söylüyor.

Araştırma, paydaş güveni ile değer yaratma arasındaki bağlantıyı ortaya koyuyor: En az güven endişesi yaşayan şirketler, 12 aylık dönemde en fazla güven endişesi yaşayanlara kıyasla ortalama 9 puan daha yüksek toplam hissedar getirisi sağladı.

CEO'ların Zaman Dengesi

CEO'lar ortalama olarak zamanlarının yaklaşık yarısını (yüzde 47) bir yıldan kısa vadeli konulara, yüzde 37'sini bir ila beş yıllık orta vadeli konulara ve yalnızca yüzde 16'sını beş yılın ötesindeki uzun vadeli konulara ayırıyor.

İlginç bir şekilde, Çin Ankarası'ndaki CEO'lar orta ve uzun vadeli faaliyetlere küresel ortalamanın önemli ölçüde üzerinde zaman ayırdıklarını söylüyor (sırasıyla yüzde 49 ve yüzde 28). ABD ve Avrupa CEO'ları ise kısa vadeli faaliyetlere küresel ortalamanın üzerinde zaman harcama eğiliminde.

Dinamizm mi, İnkâr mı?

Araştırma, iş ve faaliyet modellerini yeniden şekillendirme konusunda en ileriye ve en hızlı giden şirketlerin rakiplerini geride bıraktığını ortaya koyuyor. Jeopolitik belirsizlik nedeniyle büyük yeni yatırımlar yapma olasılığı düşen ve önümüzdeki üç yıl içinde büyük satın alma planlamayan "temkinli" şirketler, rakiplerine kıyasla iki puan daha yavaş büyüyor ve üç puan daha düşük kâr marjına sahip.

PwC'nin değerlendirmesine göre, liderler jeopolitik çatışma, siber riskler, ekonomik dalgalanma gibi tehditlere dikkat etmekte haklı olsa da, bu kısa vadeli tehditlerin üst yönetimin odağını uzun vadeli iş dönüşümünden uzaklaştırmasına izin vermemeli. Küresel ekonominin on yıl sonra nasıl görüneceğini kimse kesin olarak bilemezken, belki de en büyük tehlike inkârdır. ●

Kaynak: PwC 29. Küresel CEO Araştırması (95 ülke, 4.454 CEO)
www.pwc.com.tr/ceo-survey
www.ceosurvey.pwc

Gümrük Tarifeleri Endişesi: Türkiye Ön Sıralarda

Gümrük tarifeleriyle ilgili belirsizlik, hükümetlerin ulusal çıkarları desteklemek, tedarik zincirlerini güvence altına almak ve mali açıkları kapatmak için vergi politikalarını yeniden kalibre etmesiyle birlikte yeni bir endişe kaynağı haline geldi.

CEO'ların beşte biri (yüzde 20), şirketlerinin önümüzdeki 12 ay içinde gümrük tarifelerinden kaynaklanan önemli bir finansal kayıp riskine yüksek veya aşırı derecede maruz kaldığını söylüyor. **Bu oran Türkiye'de yüzde 30 seviyesine çıkıyor ve ülkemizi en yüksek endişe taşıyan ülkeler arasına yerleştiriyor.** Meksika'da bu oran yüzde 35, Çin Ankarası'nda ise yüzde 28 düzeyinde. ABD CEO'larının yüzde 22'si ise şirketlerinin tarifelere yüksek veya aşırı derecede maruz kaldığını belirtiyor.

Küresel ölçekte CEO'ların yaklaşık üçte biri (yüzde 29) gümrük tarifelerinin önümüzdeki yıl şirketlerinin net kâr marjını azaltacağını öngörürken, yüzde 60'ı çok az veya hiç değişiklik beklemiyor.

Dijitalde 365 Gün, Sektörün Kalbinde Her An

www.taysadmag.com

Masanızda, fabrikada, ofisinizde, yolda... Türk otomotiv tedarik sanayinin en kapsamlı bilgi arşivi cebinizde, tabletinizde, bilgisayarınızda...

Tüm sayılarımız dijital platformda



10 yıllık arşive
anında erişim



Gelişmiş arama ile
istediğiniz içeriği
saniyeler içinde bulun



Mobil
cihazlarınızda
mükemmel
okuma deneyimi



Röportajları,
infografikleri,
analizleri paylaşın



İsteddiğiniz içerikleri indirin.
Telefonunuzla okutun ve keşfedin!

www.taysadmag.com



365 gün kesintisiz görünürlük
Röportajınız bir kez yayınlanıyor,
yıllarca erişilebilir kalıyor.

Gelişmiş erişim ve etkileşim
Arama motorlarında üst sıralarda,
sosyal medyada paylaşılabılır.

Dijital Görünürlük Paketi

(2 Aylık Yayın)

Ana Sayfa Alt Banner
Dijital Röportaj
Dijital Dergide 1 Sayfa İlan

Dijital Etkileşim Paketi

(2 Aylık Yayın)

Ana Sayfa Orta Banner
Dijital Röportaj
Dijital Dergide 1 Sayfa İlan
Dijital Dergide 1 Sayfa Tanıtım

Dijital Liderlik Paketi

(2 Aylık Yayın)

Ana Sayfa Üst Banner
Dijital Röportaj
Dijital Dergide 1 Sayfa İlan
Dijital Dergide 2 Sayfa Tanıtım

Ayrıntılı bilgi:

Firtına Arısoy
firtina@mavitanitim.com.tr

İrfan Özhan
irfan@taysad.org.tr



ETKİLEŞİMLİ İÇERİK

Video, infografik, indirilebilir kataloglar...
Basılı derginin ötesinde deneyim.

GLOBAL ERIŞİM

Sadece Türkiye değil, Avrupa'dan
potansiyel müşterilerinize ulaşın.
İhracatçılar için tam görünürlük.



taysad ONE
INTERACTIVE E-MAGAZİNE

Türk Otomotiv Tedarik Sanayisinin Uluslararası Dijital Vitrini



Küresel Alıcılara Ulaşın, Firmanızı Dünyaya Tanıtın

TAYSAD ONE, uluslararası otomotiv fuarlarında TAYSAD standında QR kod ile erişilebilen, tamamen dijital ve İngilizce hazırlanan interaktif e-dergidir. OEM satın alma yöneticileri, Tier-1 tedarikçiler ve uluslararası distribütörlere doğrudan ulaşın.



QR Kod ile Anında Erişim

Fuar ziyaretçileri, akıllı telefonlarıyla QR kodunu tarayarak birkaç saniye içinde dijital dergiye ve firma profiline erişebilir. Bu, basılı materyallerden öteye geçen, etkileşimli ve uzun süreli bir deneyim sunar.



Hedef Kitle

OEM satın alma yöneticileri ve uluslararası tedarik zinciri uzmanlarına doğrudan erişim imkanı.



365 Gün Online

Fuar sonrasında da bir yıl boyunca dijital platformda aktif görünürlüğünüzü koruyun.



İnteraktif İçerik

Katalog indirme seçeneği, ürün galerisi ve kullanıcıların hızlıca erişim sağlayabileceği doğrudan iletişim.



Global Erişim

Avrupa genelinde potansiyel müşterilere ulaşın. İhracatçılar için tam şeffaflık ve görünürlük.

Hedef Fuarlar

automechanika
İSTANBUL 19-22 Mayıs 2026

automechanika
FRANKFURT 8-12 Eylül 2026

IAA
TRANSPORTATION
15-20 Eylül 2026 Hanover

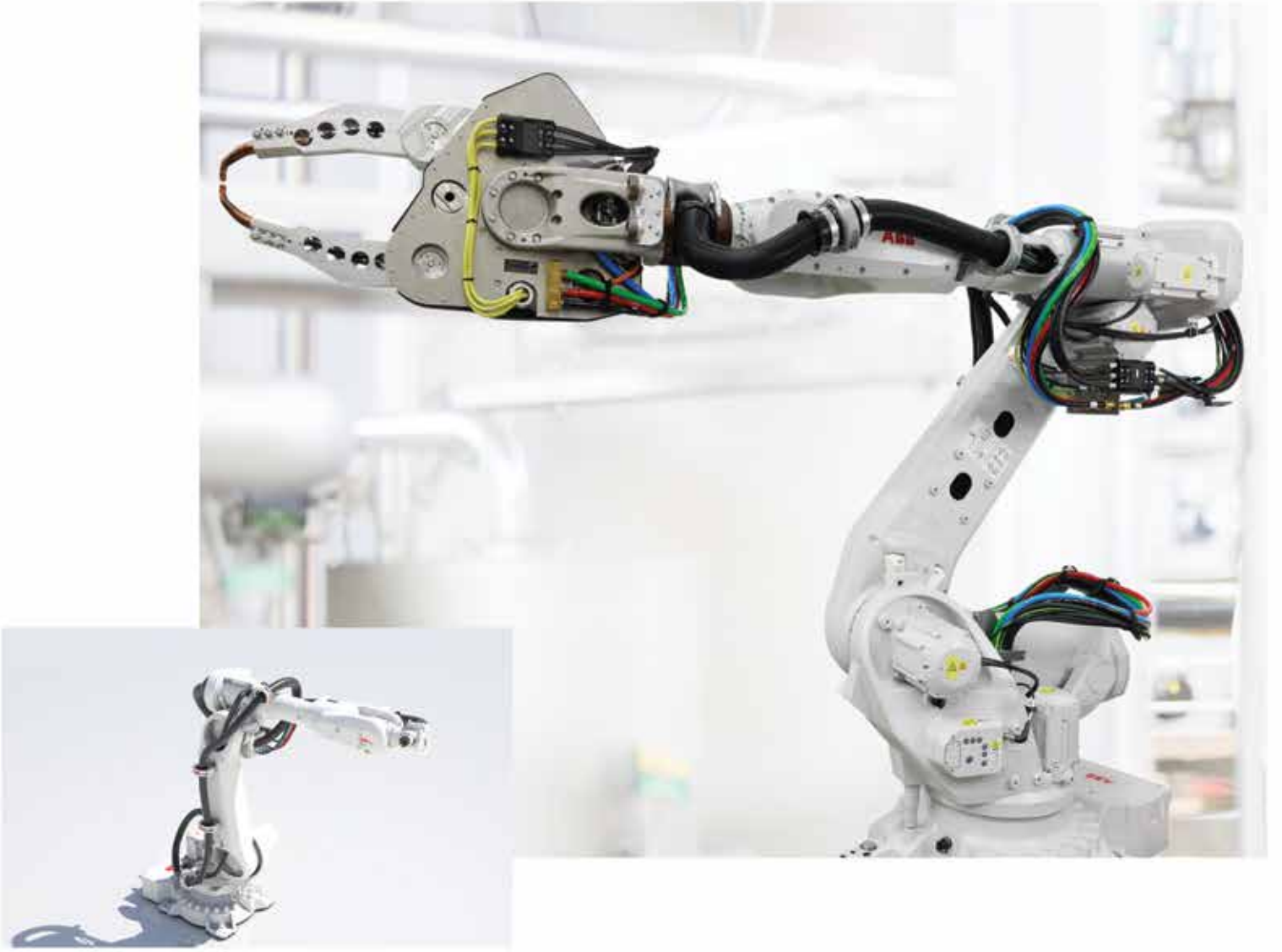
Yerinizi Şimdiden Ayırtın!

İlk sayı için sınırlı katılım kontenjanı • Erken rezervasyonlarda özel avantajlar
irfan@taysad.org.tr • firtina@mavitanitim.com.tr

They all look like springs
Only one works like a spring



 **MAKTEL**



Lean ID

Punta Kaynak Robotları

Yeni Entegre Kablo Paketi (ID) çözümü ile, kablo paketinde en çok aşınan ve darbeye maruz kalan parçalar robotun içerisine entegre edilerek, maliyet ve dayanıklılık arasında mükemmel bir denge sağlanmıştır.

Lean ID Punta Kaynak Robotlarını kullanmak aşağıdaki avantajları sağlar:

- Daha yüksek hız ve daha kısa çevrim süreleri - ortalama yüzde 5 daha hızlı
- Öngörülebilir kablo hareketleriyle programlanması ve simule edilmesi daha kolay
- Daha uzun çalışma süresi - arızalar arasındaki ortalama süre 400.000 saat
- Daha az aşınma ve yıpranma nedeniyle toplam sahip olma maliyetini azaltır
- Punta kaynak kablo paketini 10 dakikadan daha kısa bir sürede değiştirebilirsiniz

Daha detaylı ve fazla bilgi için lütfen bizimle iletişime geçiniz.

Robotik Ürünleri | Müşteri İletişim Merkezi: 0 850 333 1 222 new.abb.com/tr

