



TAYSAD

# Tek Pazar Risk, Çok Pazar Güç



50 Ülke, Bir Strateji:  
Arsan'ın çok pazarlı  
büyüme modeli

**Emre Tuncel**  
Arsan Satış & Pazarlama  
Direktörü



Sürdürülebilir  
büyümenin yeni  
kuralı

**Yasemin Çakın**  
İleri A.Ş. İnsan Varlıkları  
Müdür Yardımcısı



Uyum Değil, Öngörü:  
RTC'nin Sürdürülebilirlik  
Stratejisi

**Gizem Kavakçı**  
RTC Sürdürülebilirlik  
Müdürü



Karakaya 86'nin  
sürdürülebilir tedarik  
yaklaşımı

**Tayfun Karakaya**  
Karakaya 86 2.Nesil  
Yönetim Kurulu Üyesi

TAŞIT ARAÇLARI TEDARİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

Mart-Nisan 2026 · Sayı 149 · Yıl: 28

# FROM MATERIAL TO MOBILITY

WHERE PRECISION MEETS  
STEEL & ALUMINUM



**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 Çıkma 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 Yayınları**  
Tüm yayın hakkı TAYSAD'a ait olup kaynak gösterilmek suretiyle alıntı yapılabilir. Tüm reklamların sorumluluğu reklamlar veren firmalara, yazılardaki görüşler yazarlarına aittir. TAYSAD Dergi parayla satılmaz.

**Dijital Versiyon**

[www.taysadmag.com](http://www.taysadmag.com)

**CLEPA**  
European Association of Automotive Suppliers

TAYSAD Avrupa Otomotiv Tedarik Sanayicileri Derneği üyesidir.

## TEK PAZAR RİSK, ÇOK PAZAR GÜÇ



**Sevgi Özçelik**  
TAYSAD Genel Sekreteri

**B**

azen durup bir haritaya bakmak gerekiyor. Uzun yıllardır ustalıkla yönettiğimiz bir rotaya sahibiz: Türkiye'den Avrupa'ya uzanan, onlarca yılın emeğiyle inşa edilmiş ve milyarlarca dolarlık ihracatın gerçekleştirildiği sağlam bir koridor. Güvenilir, tanıdık ve kanıtlanmış bir güzergah olsa da son dönemdeki gelişmeler kafalarda bir soru işareti uyandırdı: Sadece tek bir rotaya bu kadar bağlı kalmak ne kadar doğru?

Sanayi Hızlandırma Yasası görüşmeleri, Hürmüz Boğazı'ndaki gerilim ve hammadde fiyatlarındaki dalgalanmalar, bu hayati soruyu önümüze koydu. İşte bu yüzden ki, bu ayki dosya konusunu "Tek Pazar Risk, Çok Pazar Güç" olarak seçerken, aklımızda soyut teoriler değil, sektörümüzün somut kaygıları ve üyelerimizin soruları vardı: Avrupa dışında hangi pazarlara açılabiliriz? Hangi bölgeler bizi bekliyor? Yeni ticari ilişkileri tesis etmek ne kadar zaman alır? Lojistik maliyetlerin arttığı bir dönemde hangi alternatif rotalar sürdürülebilir? Bu sorulara samimiyetle eğildik ve sayımızı şekillendirirken bu çerçeveyi benimsedik.

Bu doğrultuda ilham verici örnekler sunmaya çalıştık. Örneğin Arsan'ın makalesinde, 50'den fazla ülkeye ihracat yapan bir tedarikçinin çoklu pazar stratejisini nasıl kurguladığını bulacaksınız: Her pazarın kendine özgü dinamiklerine uygun stratejiler geliştiren, dijital araçları sahada hayata geçiren ve sürdürülebilirliği yalnızca bir zorunluluk değil, aynı zamanda bir rekabet avantajı olarak gören bir yaklaşım. Terbay Makina'dan Lal Kavcar Şak ise Türkiye'nin Avrupa pazarındaki somut avantajlarını ele alıyor; coğrafi konum, lojistik verimlilik ve işçilik kalitesindeki üstünlükler, Türkiye'nin neden hâlâ rekabetçi olduğunu gözler önüne seriyor. RTC'den Gizem Kavakçı ise başka bir gerçekliğe dikkat çekiyor: Avrupa artık yalnızca üretilen ürünlerin kalitesini değil, üretim süreçlerinin çevresel etkisini, karbon ayak izini ve raporlama şeffaflığını da sorguluyor. ISO 14064 gibi çevresel standartlar, GRI, EcoVadis sertifikaları ve dijital ürün pasaportları artık birer tercih değil; Avrupa'ya açılan kapıda mutlak gereklilikler.

Bütün bunlar bize ne söylüyor? Türkiye otomotiv tedarik sanayi olarak güçlü bir pozisyondayız. Ancak gücümüzü koruyabilmek ve artırabilmek için iki şeyi aynı anda başarmalıyız: Mevcut pazarlardaki yerimizi sağlamlaştırmak ve aynı zamanda yeni coğrafyalara açılmak. Biri olmadan diğeri mümkün değil ve bu dengeyi kurmak artık bir tercih değil, zorunluluk.

Bu sayının içeriğinde gezinirken hem sektörün karşı karşıya olduğu risklere hem de önümüzdeki fırsatlara bütüncül bir şekilde bakmanın önemini hissedeceksiniz. Elbette zorluklar büyük, ama imkanlar da öyle.

Keyifli okumalar.

*Sevgi Özçelik*



**Tek bir pazara, tek bir rotaya bağımlılık artık bir konfor değil, bir kırılma noktasıdır. Bu sayıda o kırılma noktasını fırsatla dönüştürmenin yollarını arıyoruz.**



## Tek Pazar Risk, Çok Pazar Güç

Mart-Nisan 2026  
Sayı: 149

46

### 50 Ülke, Bir Strateji: Arsan'ın çok pazarlı büyüme modeli



**Emre Tuncel**  
Arsan  
Satış & Pazarlama Direktörü

48

### Otomotivde çoklu pazar gücüne geçiş



**Gökhan Şahin**  
Birinci Otomotiv  
Satış ve Pazarlama Şefi

50

### Tedarik sanayinden teknoloji havuzuna: Çok pazarın gerçek anlamı



**Samih Yedievli**  
CDMTech  
Yönetim Kurulu Üyesi

60

### Uyum Değil, Öngörü: RTC'nin Sürdürülebilirlik Stratejisi



**Gizem Kavakçı**  
RTC  
Sürdürülebilirlik Müdürü

52

### Komponent Değil Platform: Büyütech'in Algılama Stratejisi



**Alparslan Işıklı**  
Büyütech Co-founder, CEO,  
Chairman of the Board

56

### Hatko'nun pazar ve yetkinlik çeşitlendirme deneyimi



**Yavuz Tortum**  
HATKO  
Genel Müdür Yardımcısı

62

### Karakaya 86'nin sürdürülebilir tedarik yaklaşımı



**Tayfun Karakaya**  
Karakaya 86  
2. Nesil Yönetim Kurulu Üyesi

54

### Doğru teknolojiyle, doğru zamanda, birlikte büyümek



**Önder Erdoğan**  
FEV Türkiye  
Genel Müdürü

58

### Sürdürülebilir büyümenin yeni kuralı



**Yasemin Çakın**  
İleri A.Ş.  
İnsan Varlıkları Müdür Yardımcısı

64

### Beş Avantajın Buluşma Noktası



**Lal Kavcar Şak**  
Terbay Makina  
Satın Alma Uzmanı

# 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!



# Bu Uzun Yolda Birlikte Yürüyoruz

## Yakup Birinci

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

Avrupa Komisyonu, 4 Mart 2026'da Sanayi Hızlandırma Yasası taslağını yayımladı. Yaklaşık 93 sayfalık bu taslak, sadece AB'nin iç sanayi politikasını şekillendirmekle kalmıyor, aynı zamanda Avrupa ile ticaret ilişkisi içinde olan tüm ülkeler için yeni bir çerçeve çiziyor. Türkiye de bu çerçevenin tamamen dışında değil; ancak tam olarak içinde yer aldığını söylemek de şu aşamada mümkün değil. Böyle bir ara pozisyonda, hem dikkatli olunması hem de stratejik adımlar atılması büyük önem taşıyor.

Süreç boyunca temkinli ama proaktif bir yaklaşım sergiledik. Geçtiğimiz yılın ortasından itibaren devletimizle yoğunlaştırılmış görüşmelere başladık ve bu temasları Eylül ayından itibaren tüm seviyelerde daha da sıklaştırdık. Üyesi olduğumuz CLEPA (Avrupa Otomotiv Tedarikçileri Derneği) ve ACEA (Avrupa Otomobil Üreticileri Birliği) ile sürekli temas halinde olmaya gayret ettik, sektörümüzün beklentilerini bu platformlarda sürekli aktardık.

Tasarının Türkiye açısından sevindirici yanları var. Metin, "güvenilir ortak" kavramını güçlendiriyor ve Komisyona bu alanda belirli bir yetki tanıyor. Japonya ve Güney Kore gibi ülkelerin bu statüde korunduğunu görmek, Türkiye için de somut bir yol haritasının mümkün olduğunu gösteriyor. Biz bu süreçte Avrupa ile birlikte koşuyoruz ve koşmaya devam edeceğiz.

Ancak önümüzde uzun bir maraton var. Genel Kurul'umuzda paylaştığım bir benzetmeyle söylemek gerekirse: Biz şu an maratona katılma belgesini kazanmış bir koşucu olarak başlangıç noktasındayız. Taslak metin, parlamento alt komisyonlarında ve AB Konseyi'nde yıl sonuna kadar yoğun bir müzakere sürecinden geçecek. Bu süreçte kamu ihaleleri gibi sektörümüzü doğrudan ilgilendiren maddelerin masada tutulması kritik önem taşıyor. Türkiye'de üretilen ticari araçların Avrupa kamu ihalelerinde maruz kaldığı dezavantajlı durum, çözüm bekleyen somut bir sorun olarak önümüzde duruyor.

Rakamlar bize temel bir gerçeği hatırlatıyor: 2025 yılında otomotiv sektörü olarak yaklaşık 41,5 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik; bunun yüzde 70'e yakını AB ülkelerine yöneldi. Türkiye'deki Avrupalı yatırımcılar da benzer oranda kendi üretimlerini yine Avrupa'ya ihraç ediyor. Üstelik bu ilişki iki yönlü: İç pazarımızda satılan araçların yaklaşık yüzde 70'i ithal olup Avrupalı markaların payı bu tabloda son derece büyük. Yani biz, kolayca göz ardı edilebile-

cek bir halka değil; bu zincirin vazgeçilmez bir parçasıyız. Türkiye son beş yılda Avrupa ortalamasının çok üzerinde büyürken hem ihracatını hem ithalatını dengeli biçimde artıran bir ülke oldu. Bu dengeyi vurgulamak, hem bir hak hem de bir sorumluluk.

Ama asıl mesele şu: Bu güç, aynı zamanda bir kırılabilirlik barındırıyor. Hürmüz Boğazı'ndaki gerilim ve lojistik aksaklıklar, bu gerçeği çıplak biçimde gözler önüne serdi. Petrokimya ve plastik başta olmak üzere birçok girdide ciddi maliyet artışları yaşandı; bazı büyük üreticiler force majör ilan etti. Navlun giderleri yükseldi; spekülasyon fiyat hareketleri zincirin her halkasını sarstı. Şu an elimizdeki stok ve sipariş ağı kısa vadede bir tampon sağlıyor; ancak mevcut stokların 6-8 hafta içerisinde tükenme ihtimali bulunuyor. Bu süre dolduğunda, çözümsüzlük devam ederse, birçok endüstrinin durma noktasına gelebileceğini açıkça söylemek gerekiyor. Tek bir coğrafyaya, tek bir rota üzerinden bu denli bağımlı olmak, bugün yaşananlar bunu bir kez daha kanıtladı, sürdürülebilir bir strateji değil.

İşte tam bu noktada Türkiye'nin coğrafi konumu yeniden anlam kazıyor. Tedarik zincirinin stratejik riskleri yeniden masaya geldiğinde, yakınlık ve güvenilirlik ön plana çıkıyor. Türkiye, bu dönüşümü yalnızca bir tehdit olarak değil, uzun vadeli bir konumlanma fırsatı olarak değerlendirmelidir.

Körfez ve MENA bölgesi, Kuzey Afrika, Orta Asya, Latin Amerika... Bu pazarlar artık yalnızca "alternatif" değil, stratejik çeşitlendirmede de öne çıkan pazarlar. Petrol fiyatlarındaki sıçramanın elektrikli araçlara yönelimi hızlandırdığını gösteren veriler de var. Yeni talep merkezleri, yeni ürün mimarileri ve yeni tedarik yapıları birbiriyle eş zamanlı şekilleniyor. Bu dönüşümün içinde yer almak için bugün karar vermek gerekiyor.

TAYSAD olarak, hem AB ile ilişkilerimizi en üst düzeyde sürdürmeyi hem de üyelerimizin yeni coğrafyalarda güçlü bir konuma gelmesini önemsiyoruz.

Değerli üyelerimiz,

Ticaret diplomasisi artık yalnızca devletlerin işi değil; sektör kurumlarının, üyelerin ve tedarik zincirinin her halkasının birlikte yürüttüğü ortak bir çabanın ürünü. Yol uzun; ama doğru yoldayız ve birlikte yürüyeceğiz. ●



# SteadyBolt®

## KİLİTLEME GÜCÜ YENİDEN TANIMLANDI

Gelişmiş tırtıl geometrisi, gevşemeye karşı üstün direnç sağlar.



### Optimize Edilmiş Tırtıl Geometrisi

Optimize edilmiş kafa altı tırtıl geometrisi, sıkma torkunu güçlü bir mekanik kilitlemeye dönüştürerek titreşim altında gevşeme direncini artırır.



### Yönlü Kilitleme

Yönlü tırtıl açıları, titreşim altında kendini güçlendiren bir kilitleme etkisi oluşturur.



### Geliştirilmiş Yük Dağılımı

Daha geniş tırtıl temas alanı, yük dağılımını iyileştirirken yüzey hasarını minimize eder.



### Enine Kayma Direnci

Rakip ürünlere kıyasla daha yüksek enine kayma direnci sağlar.



### Yüksek Verimlilik, Düşük Tork

Rakip ürünlere göre aynı kilitleme kuvveti için daha düşük sıkma torku gerektirir ve montaj yüzeyi ile güçlü bir mekanik kilitleme oluşturur.



 Norm Holding şirkettir.

 [info@normfasteners.com](mailto:info@normfasteners.com)

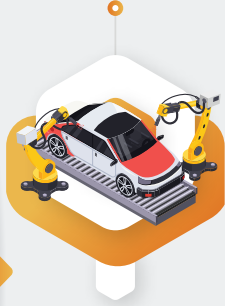
 [norm-fasteners](https://www.linkedin.com/company/norm-fasteners)

**NORM**  
FASTENERS

## 2026 yılının 3 aylık döneminde otomotiv üretimi 321 bin 856 adet olarak gerçekleşti

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) 2026 yılının ilk 3 aylık dönemine ilişkin verilere göre, toplam üretim 321 bin 856 adet, otomobil üretimi ise 181 bin 364 adet olarak gerçekleşti.

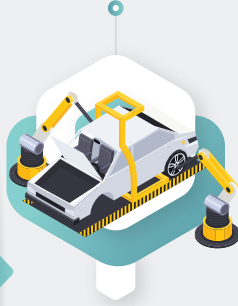
321 BİN  
856 ADET



TOPLAM ÜRETİM

2026 yılı Ocak-Mart döneminde toplam otomotiv üretimi bir önceki yıla göre yüzde 7 artarak 321 bin 856 adede ulaştı.

181 BİN  
364 ADET



OTOMOBİL ÜRETİMİ

2026 yılı Ocak-Mart döneminde toplam otomobil üretimi bir önceki yıla göre yüzde 18 azalarak 181 bin 364 adet olarak gerçekleşti.

274 BİN  
346 ADET



OTOMOTİV PAZARI

2026 yılı Ocak-Mart ayında toplam pazar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4 azalarak 274 bin 346 adet düzeyinde gerçekleşti.

Ocak-Mart 2026  
%60,3



KAPASİTE KULLANIMI

Ocak-Mart döneminde Otomotiv Sanayiinin toplam kapasite kullanım oranı yüzde 60,3 oldu.

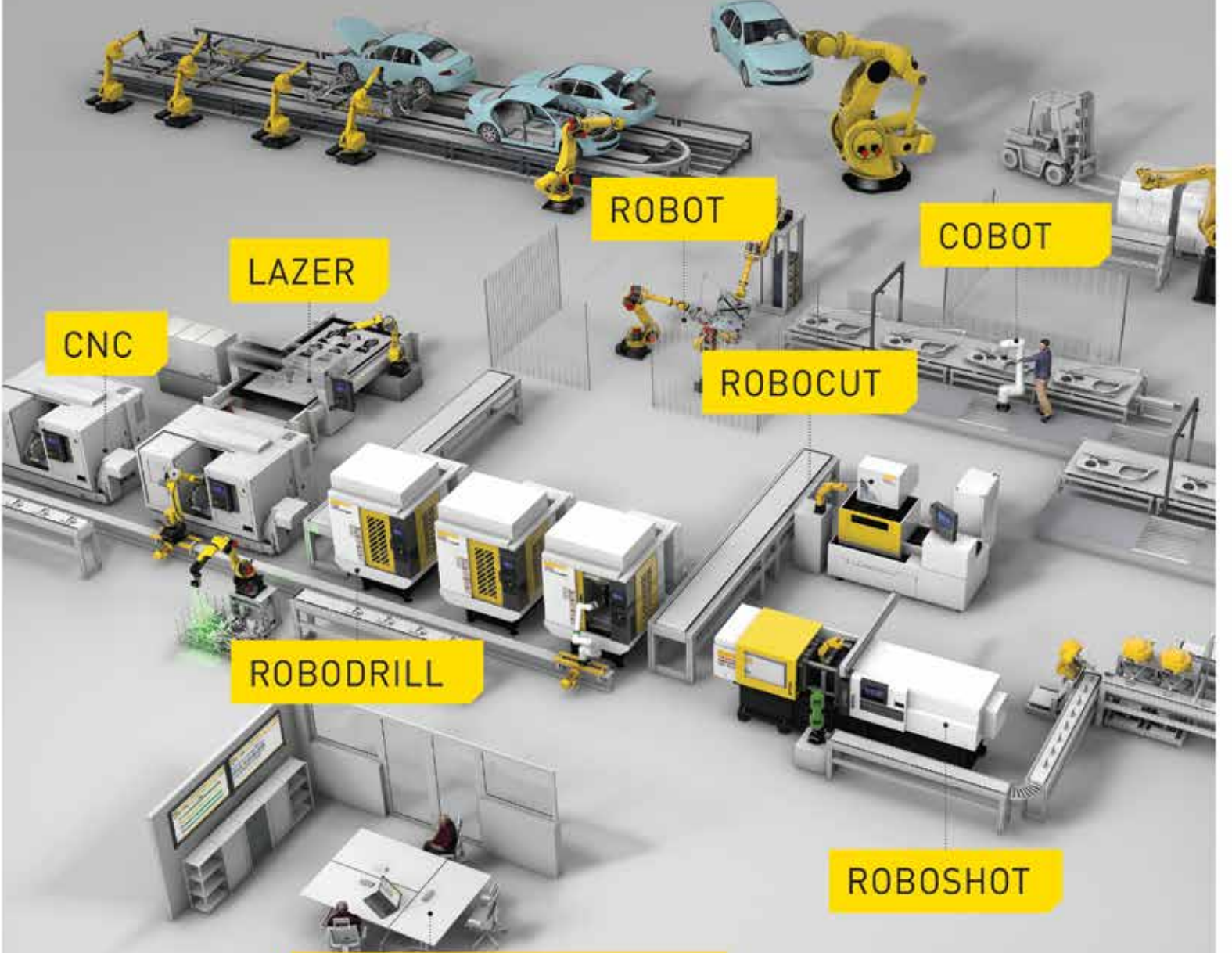
### OTOMOTİV SANAYİİ FİRMALARININ OCAK-MART 2026 ÜRETİM RAKAMLARI

|                    | OTOMOBİL | %    | K.KAMYON | %    | B.KAMYON | %    | KAMYONET | %    | OTOBÜS | %    | MINİBÜS | %    | MİDİBÜS | %    | TRAKTÖR | %    | TOPLAM  |
|--------------------|----------|------|----------|------|----------|------|----------|------|--------|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|
| A.I.O.S.           |          |      | 640      | 58,1 |          |      | 323      | 0,3  | 150    | 4,8  |         |      | 448     | 31,8 |         |      | 1.561   |
| FORD OTOSAN        |          |      |          |      | 2.336    | 31,8 | 81.623   | 77,2 |        |      | 21.724  | 99,7 |         |      |         |      | 105.683 |
| HATTAT TRAKTÖR     |          |      |          |      |          |      |          |      |        |      |         |      |         |      | 125     | 2,4  | 125     |
| HYUNDAI M. TÜRKİYE | 40.400   | 22,3 |          |      |          |      |          |      |        |      |         |      |         |      |         |      | 40.400  |
| KARSAN             |          |      |          |      |          |      |          |      | 70     | 2,2  | 53      | 0,3  | 80      | 5,7  |         |      | 206     |
| MERCEDES-BENZ TÜRK |          |      |          |      | 5.010    | 68,2 |          |      | 1.333  | 36   |         |      |         |      |         |      | 6.143   |
| MAN TÜRKİYE        |          |      |          |      |          |      |          |      | 1.045  | 33,2 |         |      |         |      |         |      | 1.045   |
| OTOKAR             |          |      | 282      | 25,6 |          |      | 1        | -    | 386    | 12,3 |         |      | 601     | 42,6 |         |      | 1.270   |
| OYAK RENAULT       | 73.708   | 40,6 |          |      |          |      |          |      |        |      |         |      |         |      |         |      | 73.708  |
| TEMSA              |          |      | 180      | 18,3 |          |      |          |      | 362    | 11,5 |         |      | 282     | 20   |         |      | 824     |
| TOFAŞ              | 12.921   | 7,   |          |      |          |      | 23.760   | 22,5 |        |      |         |      |         |      |         |      | 36.681  |
| TOYOTA             | 54.335   | 30   |          |      |          |      |          |      |        |      |         |      |         |      |         |      | 54.335  |
| TÜRK TRAKTÖR       |          |      |          |      |          |      |          |      |        |      |         |      |         |      | 5.035   | 97,6 | 5.035   |
| TOPLAM             | 181.364  | 100  | 1.102    | 100  | 7.346    | 100  | 105.707  | 100  | 3.146  | 100  | 21.780  | 100  | 1.411   | 100  | 5.160   | 100  | 327.016 |

# FANUC

THE FACTORY AUTOMATION COMPANY

## Akıllı otomasyon %100 FANUC



FABRİKA OTOMASYONU



FA

CNC, Servo Motorlar  
Lazer Sistemleri



ROBOT

Robotlar, Kontrolörler,  
Aksesuar ve Yazılımları



ROBOCUT

Yüksek Hassasiyetli  
Tel Erozyon Tezgahı



ROBODRILL

Yüksek Hassasiyetli  
Dik İşleme Merkezi



ROBOSHOT

Tamamen Elektrikli  
Plastik Enjeksiyon  
Makinesi



IIoT - Industrial IoT

Endüstri 4.0  
Çözümleri



FANUC.EU/TR

OİB verilerine göre Türkiye otomotiv sanayisinin Ocak-Mart dönemi ihracatı yüzde 4,3 artışla 9 milyar 980 milyon dolar oldu. Geçen ay 3 milyar 293 milyon dolarlık ihracata imza atan sektörün ülke ihracatından aldığı pay da yüzde 16,9 oldu

## Ocak-Mart 2026 Türkiye Otomotiv İhracatı

# 9 Milyar 890 Milyon Dolar

TEDARİK SANAYİ

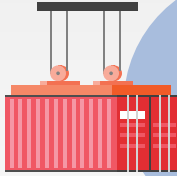
3.965  
Milyar Dolar

BİNEK OTOMOBİL

2.815  
Milyar Dolar

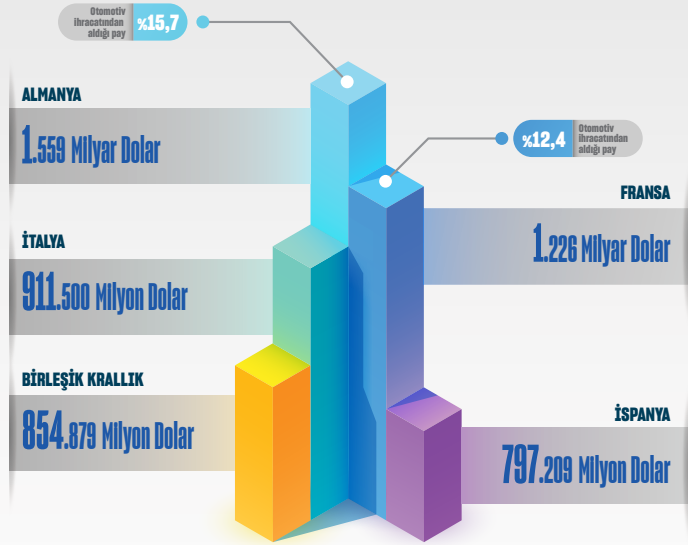
Tedarik sanayinin ihracatı 2026 yılı Ocak-Mart döneminde geçen yıla göre yüzde 4 artarak 3 milyar 965 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Tedarik endüstrisinin tüm otomotiv ihracatından aldığı pay yüzde 40 oldu.

## Türkiye Otomotiv Sektörü Ocak-Mart 2026 İhracatı



### ALMANYA

2026 yılı Ocak-Mart döneminde Türkiye otomotiv ihracatında Almanya 1 milyar 558 milyon dolar ile ilk sırada yer aldı.



### Avrupa Birliği

7.404  
Milyar Dolar

### Bağımsız Devletler Topluluğu

266.345  
Milyon Dolar



339.359  
Milyon Dolar

### Kuzey Amerika

### Afrika Ülkeleri

354.317  
Milyon Dolar

### OrtaDoğu

169 Milyon  
267 Bin Dolar

%74,5

Ocak 2026'da Avrupa Birliği ülkeleri yüzde 75 pay ve 7 milyar 403 milyon dolar ile ülke grubu bazında ihracatta ilk sırada yer aldı.



1.78  
Milyar Dolar

### Diğer Avrupa Ülkeleri

Join us at

# automechanika

ISTANBUL



**ISTANBUL**

TÜYAP Congress Center



**MAY**

19-22.05.2026

**HALL: 8 | BOOTH: B-175**



Since 1980



BAĞLANTI SİSTEMLERİ A.Ş.

### ARMA BAĞLANTI SİSTEMLERİ,

initially established as a molding workshop in 1980, is an innovative and dynamic company serving its customers in various sectors such as automotive, home appliance, machinery, agriculture, marine, heating, ventilation, air conditioning and construction with continuous focus on producing the strongest and most reliable fixing systems.

Headquartered in Istanbul, Türkiye with 8.000 m<sup>2</sup> covered area, we serve various markets globally.

We are the right partners in the field of fastening and fixing technology for integrated solutions from development to production.

We participate in various global fairs and we would be delighted and honored to meet you there.

We have IATF 16949, ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001 and ISO 27001 system certificates which completes our strong infrastructure.

Our main principle is to provide unmatched quality and timely delivery with optimum price for %100 customer satisfaction. Our workmanship is visible and flawless.

#### Our products include,

- DIN 3016-1 retaining clamps,
- DIN 3017-2 hose and pipe clamps,
- Pre-positioned locking type clamps,
- Rubber lined clamps,
- Ear clamps,
- Worm drive clamps,
- V band and heavy duty clamps,
- Special metal spring clips,
- Screw clips,
- Cage nuts,
- Metal fasteners and metal stampings,
- Plastic fasteners and other plastic products.



Ömerli Mahallesi, Adnan Kahveci Caddesi, No: 34/1, 34555, Arnavutköy - İstanbul - TÜRKİYE



[www.armafixing.com](http://www.armafixing.com)



[expo@armafixing.com](mailto:expo@armafixing.com)



+ 90 (212) 549 57 31



**COMPATIBLE  
POWERFUL  
NATIVE**





# ÇELIKYAY

## ÇELIKYAY INVESTS IN NEW PRODUCTION CAPACITY AND EXPANDS INTO AMERICA

Over 60 years of experience in leaf spring manufacturing for commercial vehicles.



**Çelikyay**, one of **Türkiye's established manufacturers of leaf springs** for commercial vehicles, has recently completed significant **investments** in its production facilities, supporting its strategic expansion into **American and African** markets.

### Investment in New Capacity

Recent investments of USD 20 million have strengthened Çelikyay's production infrastructure, helping increase efficiency, improve process capability, and support sustainable growth in both existing and new export markets.

### Strengthening Manufacturing Capabilities

With a modern production approach, disciplined quality systems, and strong know-how in both OEM and aftermarket solutions, Çelikyay continues to enhance its manufacturing capabilities for demanding commercial vehicle applications.

### Expanding Global Reach

Exporting to more than 60 countries, Çelikyay is now focusing on deeper market development in America and Africa, aiming to build long-term business partnerships with reliable and competitive solutions.



Global Reach



Advanced Production



Trusted Expertise

## Strategic Expansion into American and African Markets



As part of its international growth strategy, **Çelikyay** is strengthening its presence in America and Africa, supported by recent investments in production capacity and operational capabilities.

Through its **TT Leaf Springs** brand, the company is actively developing its presence in the American market and aims to offer reliable, high-quality solutions tailored to commercial vehicle applications.



Modern, automated production line

In parallel, **Çelikyay** is expanding its footprint in African markets, where demand for durable, cost-efficient suspension components continues to grow. With its production experience, export discipline, and customer-focused approach, the company is well positioned to support partners in these regions.



Advanced manufacturing process

**60+**  
Countries

**30.000**  
Tons Capacity

**60+**  
Years Experience

**OEM**  
& Aftermarket



[www.celikyay.com.tr](http://www.celikyay.com.tr)

**Head Office:** Yalı Mah. Turgut Paşa Cad. No:81, Kartal / İstanbul  
Celikyay USA LLC, 9940 HWY 92, Suite 1, Woodstock, GA, 30188, USA

**Factory:** Şaziye Köyü D-100 Karayolu Cad. No: 813, 81000 Düzce  
info@celikyay.com.tr | +90 216 427 29 10

**Reliable Quality • Engineering Excellence • Customer Focus**

ÇELİK ÜRETİMİ  
**200**BİN  
Ton/Yıl/Kapasite

Denge Çubuğu  
Üretimi  
**300**BİN  
Adet/Yıl/Kapasite

## Yarım Asrı Aşan Tecrübe ile Vasıflı Çelikte Güçlü Çözüm Ortağı

1970 yılında Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde sanayici, iş insanı, küçük sanatkâr ve halk girişimcilerinin ortaklığıyla kurulan Çemtaş, 1995 yılında hisselerinin Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlamasıyla kurumsal yapısını güçlendirmiştir. Günümüzde 10.000'in üzerinde ortağıyla faaliyetlerini sürdüren Çemtaş, Türkiye'nin önde gelen vasıflı çelik üreticileri arasında yer almaktadır.

Yıllık 200.000 ton çelik üretim kapasitesi ve 100.000 m<sup>2</sup> üretim alanına sahip tesislerinde; otomotiv tedarik sanayi, rüzgar enerjisi, makine imalatı ve savunma sanayi başta olmak üzere birçok sektöre yönelik vasıflı çelik üretimi gerçekleştirilmektedir. Bunun yanı sıra, 300.000 adet/yıl kapasite ve 6.700 m<sup>2</sup> kapalı alana sahip modern üretim hatlarında otomotiv ve demiryolu sektörleri için denge çubuğu üretimi yapılmaktadır.

Çemtaş bünyesinde; yay çelikleri, karbon çelikleri, mikro alaşımlı çelikler, ıslah çelikleri, sementasyon çelikleri, borlu çelikler, civatalık çelikler, soğuk iş takım çelikleri, otomat çelikleri, paslanmaz çelikler ve yapı çelikleri gibi geniş bir kalite yelpazesinde üretim gerçekleştirilmektedir.

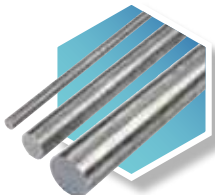
30 ton kapasiteli elektrik ark ocağına sahip çelikhane tesisinde üretilen kütükler, haddehanede hassas toleranslarda yuvarlak veya

lama formuna getirilmekte ve müşteri taleplerine uygun boylarda kesilmektedir. Haddelenen ürünler; kumlama ve doğrultma işlemlerinin ardından %100 yüzey çatlak ve iç hata kontrollerinden geçirilmekte, seyyar spektrometre ile kimyasal uygunluk doğrulanmaktadır.

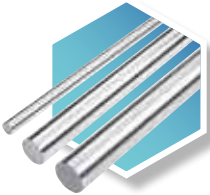
Isıl işlem tesisinde yer alan ıslah ve yığma tip fırınlarda; ıslah, normalizasyon, yumuşatma, soğuk kesilebilirlik, gerilim giderme ve küreselleştirme tavlama işlemleri uygulanmaktadır. Ayrıca, Schumag ve Landgraf marka kabuk soyma hatlarında Ø13 mm – Ø80 mm kesit aralığında, EN 10278 standardına uygun h9 ve h11 toleranslarında parlak çelik üretimi gerçekleştirilmektedir.

Ar-Ge Merkezi'nde; simülasyon programları, vakumlu indüksiyon ergitme ünitesi ve numune haddeleme sistemi ile yeni çelik kaliteleri geliştirilmekte; tam donanımlı metalografik ve mekanik test altyapısı ile ürün performansı doğrulanmaktadır. Laboratuvarlar, uluslararası standartlar ve müşteri şartnamelerine uygun test ve analizleri gerçekleştirecek şekilde ileri teknoloji ile donatılmıştır.

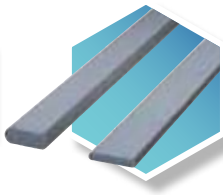
Çemtaş, entegre üretim altyapısı, müşteri ve mühendislik odaklı yaklaşımıyla, yurt içi ve uluslararası pazarlarda yüksek katma değerli çözümler sunmaya devam etmektedir.



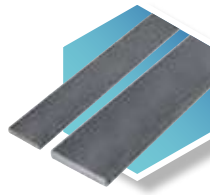
Yuvarlak



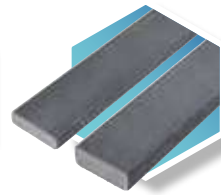
Kabuk Soyulmuş Yuvarlak



Yaylık Lama (Profil A)



Yaylık Lama (Profil B)



Yaylık Lama (Profil C)



Denge Çubuğu

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

**ÇETİN CIVATA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.** being the main factory of TECDE GROUP, established in 1976 in Istanbul - with its roots coming from the beginning of 20th century when the first generation of owner family started the fastener business - is one of the biggest producers of cold forged bolts, screws and special fasteners in Türkiye and a totally integrated factory, producing a size range of fasteners in diameters M3 to M27 and lengths 6 mm to 300 mm, having all processes in-house such as steel wire drawing, cold forging (+ secondary operations as per product's geometry), thread rolling, heat treatment, surface coating, optical and mechanical sorting, automatic packaging which are all done in Cetin Cıvata production premises.

**ÇETİN CIVATA** - including the Group's 4 production facilities and 2 marketing companies - employs approx. 1250 staff, has 120,000 square meters total area and 70,000 square meters covered area and exports 50 % of its annual turnover to 25 countries. Total production capacity of the Group is 90,000 metric tons of fasteners per year.

**ÇETİN CIVATA** has all the required certifications such as IATF16949, ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, ISO 50001, ISO/IEC 27001 and is able to make its products surface coatings in-house in its own coating plant with all types of electrolytic zinc and aluminum-zinc alloyed platings (Zinc Flake) which protect the fasteners against corrosion and which are conforming to fastener surface specifications of all global Automotive and OEM brands.

**ÇETİN CIVATA** is one of the rarely available licenced applicators of the global automotive industry's mostly preferred and approved Zinc Flake coating brands in Fastener Purchasing Specifications, namely Magni, Dörken (Delta Protekt) and NOF (Geomet) in the category of part maker applicator class for Bulk/Dip Spin application process and delivers fasteners to its customers after making such zinc coatings in its own coating plant.

## PRODUCTS

**Standard and drawing bolts and screws, standard and special nuts, rivets, pins, screws for interior trim, special parts with thread locking patch applications, socket head bolts, button head bolts, flange bolts, wheel bolts, bellow bolts, weld studs, bushes.**



[www.cetin.com.tr](http://www.cetin.com.tr)



**Environmentally  
Friendly  
Production**



Widest product range in Türkiye



# Your global fastener supplier

Short lead times, 100% in-house tooling design

New product launching capability

Production as per ISO, SAE, ASTM, AISI and IFI standards



**In-House Production** All our manufacturing processes are carried out in our own facility, under strict quality control standards.

**Large Production Capacity** Huge and young machine park with one of the biggest fastener production capacities in Türkiye.

**Quality Management and Assurance** Implementation of all processes as per ISO 9001, IATF 16949 quality systems and in line with VDA 6.3 requirements.

**On-Time Delivery** We deliver your orders exactly and completely as per confirmed and required schedules on the right time.

**Flexible Manufacturing** Ability to produce in a wide dimension and size range, also as per clients' specific geometric and tolerance requirements.

**Customer Satisfaction** Tailored solutions and support to meet your project requirements.

## Every year stronger with new global licences



Cetin Civata brings high quality and reliability to its production by incorporating licenses of globally recognized brands for Zinc Flake Surface Coatings and for the unique Anti-Cross/Anti-False threaded MATHread licensed fasteners conforming to special customer specifications requiring these licenses.



## KAPLAMA TÜRLERİMİZ

Kataforez  
Alkali Çinko  
Alkali Çinko Nikel  
Alüminyum Pasivasyon  
Elektrostatik Toz Boya  
Karartma (Siyah Oksidasyon)  
Çinko Fosfat  
Silan



**1986'dan beri**  
**Güvenilir**  
**Kaplama**  
**Çözümleri**

## TESİS KURULUMLARI

Kaplama Tesisleri İmalatı,  
Montajı ve Devreye Alınması  
Akıllı Proses Sistemleri  
Otomasyon ve Robotik Entegrasyon  
Özel Tasarım Pişirme Fırını İmalatı



## EK PROSESLER

Yağ Alma, Kumlama  
Yağlama, Boya Sökme  
Plastisol Kaplama  
Ürüne Özel Robotik Askılama  
Robotik Kalite Kontrol  
Otonom Kaplama ve  
Dijital Süreç Takibi  
Görüntü İşleme Destekli  
İzlenebilirlik



## LABORATUVAR TEST HİZMETLERİ

Tuz Testi  
Çevrimsel Korozyon Testi  
Mekanik ve Kimyasal  
Kaplama Kontrol Testleri



Şekerpınar

1000. SK. NO:1037

Çayırova / KOCAELİ

0262 677 19 86



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](http://www.kaleoto.com.tr)

f @ X in @kaleotoradyator

**KALE**  
OTO RADYATÖR  
*Akılcı soğutma*



ILERI Group is a trusted OEM partner in Engineered Control Technology solutions, with more than 40 years of manufacturing and product development experience. Located in the US and Türkiye, ILERI is a Tier 1 supplier to the mainstream OEMs across the globe.

The Group manufactures a very comprehensive range of innovative Mechanical Control products in the Steering, Access Control, Motion Control, and Welded Fabrication categories and occupies a leading position as a solution provider. Thanks to its dedication to quality and its technological leadership, ILERI has won the confidence of over 70 major OEMs across Europe, the Americas and Asia-Pacific.



#### STEERING SOLUTIONS

We offer innovative steering solutions to exact customer specifications.



#### ACCESS CONTROLS

A wide range, and infinite solutions. This is what ILERI has to offer.



#### MOTION CONTROLS

From sophisticated armrest controls to purely mechanical handbrake for heavy duty applications.



#### STRUCTURAL SYSTEMS

Our production capabilities offer you welded structures to your exact requirements.

Kocaeli, Türkiye | Çayirova 41420  
• Plant I – Assembly  
• Plant II – Manufacturing

Illinois, USA | Itasca, IL 60143  
• Assembly & Logistics Center

[info@ilerigroup.com](mailto:info@ilerigroup.com)  
[www.ilerigroup.com](http://www.ilerigroup.com)



# GUILLEMIN

PERÇİNLEME VE MONTAJ MAKİNELERİ ÜRETİMİNDE DÜNYA LİDERİ  
WORLD EXPERT IN ASSEMBLY AND RIVETING MACHINES

## OTOMOTİV VE HAVACILIK SANAYİ



## SERİ ÜRETİM / MASS PRODUCTION

### ÇEKMECE SÜRGÜLÜ YÜKLEME / LOADING BY DRAWER DLS – DLM



Manuel Sürgülü  
Manual Drawer



Otomatik Sürgülü  
Automatic Drawer



Üretim hattı üzerinde bağımsız  
veya U şeklinde çalışma uygulamaları  
Independent machines in line or in U-shaped

## Otomotiv, Havacılık, Elektrik Sanayii / Automotive, Aeronautics, Electrical Industry



Koltuk Mekanizması  
Seat articulation



Alüminyum koruma kutusu  
Aluminium case of protection



Turbo valf  
Turbo valve



Fırça tutucu  
Brush-holder starter



Kapı kilidi  
Case of door lock



Uçak fren diskleri  
Aircraft brake disks



Elektrik devre kesici plakası  
Electrical circuit breaker plate



Titreşim önleyici sistemler  
Anti vibration systems



Vites kutusu yatağı  
Gear box bearing



Teker göbeği yatağı  
Wheel hub bearing

## Otomotiv Ve Üretim Sanayii / Automotive And Manufacturing Industry



Arka dişli pinyonu  
Back gear pinion



Kapı mandalı  
Door latch



Makaralı sistem  
Roller guide

Raydal ve orbital perçinleme, malzeme sıvama, ovalayarak ağız açma-ka-pama ve otomasyon montaj makineleri alanında uzmanlaşmış olan GUILLEMIN, 120 yılı aşkın köklü tecrübesiyle Fransa merkezli global bir çözüm ortağıdır. Otomotiv sektöründe tüm OEM ve Tier 1 üreticiler tarafından onaylı bir makine tedarikçisi olarak, yüksek kalite standartları ve mühendislik gücüyle öne çıkmaktadır.

GUILLEMIN, perçin presleri ve ünitelerini kendi know-how'ı ile tasarlayıp üreten güçlü bir markadır. Gelişmiş teknolojiye dayalı çözümleri sayesinde üretim süreçlerinde verimlilik, hassasiyet ve sürdürülebilirlik sağlar.

Montaj proseslerinizde ihtiyaç duyduğunuz yenilikçi çözümler, uygulama örnekleri ve size özel projeler hakkında detaylı bilgi almak için bizimle iletişime geçebilirsiniz. İş süreçlerinize değer katacak en doğru ve rekabetçi çözümleri birlikte geliştirebiliriz.

Metal & metal, metal & plastik ve plastik & plastik malzemelerin montaj proseslerinde; orbital ve radyal ovalama (perçinleme) teknikleri ile pnömatik ve hidrolik pres çözümlerimizle yüksek hassasiyet ve kalite sunuyoruz. Özel üretim makinelerimiz ve güçlü Ar-Ge departmanımız ile müşterilerimizle yakın iş birliği içinde çalışarak, doğru makine yatırımı, optimum proses tasarımı ve sürdürülebilir üretim verimliliği konularında çözüm ortaklığı sağlıyoruz.

Her projeye özel yaklaşımımız sayesinde, montaj süreçlerinizi daha güvenilir, daha hızlı ve daha rekabetçi hale getiriyoruz.

## SEKTÖRLER

OTOMOTİV, SAVUNMA SANAYİ VE HAVACILIK, ELEKTRİK, HIRDAVAT,  
KAPI PENCERE, ALÜMİNYUM MERDİVEN, KOZMETİK



Alparслан SAĞLAM

GSM: +90 533 493 05 62 • E-mail: alpsaglam@gosual.com

www.guillemmin.net

TÜRKİYE'DE LİDER GLOBALDE PARTNER

## MAYSAN MANDO

1969 yılında Maysan adı ile kurulmuş olan Maysan Mando, Türkiye'nin ilk ve en büyük amortisör üreticisi konumundadır.

Maysan Mando, %60 HL Mando ve %40 Çukurova Holding ortaklığıyla faaliyetlerini sürdürmektedir.

Maysan Mando'nun ürün gamında; binek ve hafif ticari araçlar, otobüsler ve kamyonların yanı sıra tarım ve askeri uygulamalar için geniş bir amortisör yelpazesi yer almaktadır.

### Güçlenen Üretim, Yükselen Hedefler

Maysan Mando üretimine, Bursa Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nde 2019 yılında devreye aldığı yeni fabrikasında devam etmektedir. Yeni fabrikasının kapalı alanı 27.000 m<sup>2</sup> olup, yıllık üretim kapasitesi son 3 yılda 6 milyon adetten 13,5 milyon adede yükselmiştir.

Şirket, gelecek yıl itibarıyla elde ettiği üretim kapasitesini tam ve etkin bir şekilde kullanmayı hedeflemektedir.

Son teknoloji ile donatılmış fabrika binasında ofis çalışanları da dahil 700'ün üzerinde kişi istihdam edilmektedir.

### Güvenilir İş Ortağı

Hem doğrudan OEM hatlarına hem de yurt içi ve yurt dışı olmak üzere bayi ağı için aftermarketa yönelik üretim yapan Maysan Mando, dünyanın en büyük ana sanayii üreticilerinin hemen hepsiyle çalışmaktadır.

Global markaların stratejik ortağı olarak; üretiminin %68'ünü OEM devlerine, %32'sini ise yenileme pazarına sunan Maysan Mando, bugün itibarıyla yenilikçi ve katma değerli ürünlerini 50'ye yakın ülkeye ihraç etmektedir.



### Sürdürülebilirliğe Odaklanıyor

Maysan Mando, yenilikçi çalışmalarla sektörün gelişimine öncülük etmeyi sürdürürken, global ayak izini güçlendirmeye ve otomotiv sektörünün gelişimine katkı sağlamaya da devam etmektedir.

Şirket bünyesinde, karbon ayak izini azaltmak ve 2045 Karbon Nötr hedefine ulaşmak amacıyla, amortisör bileşenlerinde kullanılan malzemelerde çevre dostu, dönüştürülebilir ve bio bazlı alternatif malzeme teknolojilerine yönelik araştırma ve geliştirme faaliyetleri de aralıksız sürdürülmektedir.

Bu çalışmaların somut bir göstergesi olarak da Maysan Mando, dünyada bir ilk niteliğindeki, çevre dostu selektif krom kaplama tesisiyle, temiz ve sürdürülebilir üretimin merkezi konumundadır.

**HL Mando** ÇUKUROVA



maysanmando



maysanmandotr





## 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



# 40 Yıllık Dövme Mirası, Yeni Nesil Mühendislik Vizyonu

1984'ten bu yana sıcak dövme teknolojilerinde edinilen köklü deneyim, 2025 yılında NEU Automotive çatısı altında yenilikçi bir vizyonla yeniden tanımlanıyor. Bu vizyon doğrultusunda faaliyetlerini sürdüren firma, ISO 9001:2015 ve IATF 16949:2016 kalite standartlarına uygun üretim anlayışıyla; otomotivden el aletlerine uzanan geniş bir sektör yelpazesine entegre çözümler sunuyor.

## Neu Automotive



### 1984'ten 2025'e: Köklü Bir Geleneğin Çağdaş Dönüşümü

1984 yılında kurucumuz Yüksel Erol'un liderliğinde temelleri atılan üretim geleneği 2025 itibarıyla NEU Otomotiv Dövme Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş. çatısı altında modern mühendislik anlayışıyla yeniden yapılandırılmıştır. Bu yapı, bir başlangıçtan ziyade; genç jenerasyonun yön verdiği bilinçli dönüşüm vizyonunun bir sonucudur. Geçmişten gelen üretim kültürü; mühendislik yaklaşımının yeniden tanımlanmasıyla güçlü ve çağdaş bir kimliğe evrilmiştir.

"NEU" kelimesi Almanca'da "yeni" anlamına gelmenin ötesinde; New Generation, Engineering, Unity kavramlarının bütüncül bir ifadesidir—yeni nesil üretim, mühendislik gücü ve birlik ruhu.

### Tasarımdan Ürüne: Tek Çatı Altında Entegre Mühendislik

Sıcak dövme, CNC talaşlı imalat, kalıp tasarımı ve imalatı ile özel mühendislik çözümleri alanlarında entegre hizmet sunmaktayız. Tasarım aşamasından nihai ürüne kadar tüm süreci tek çatı altında yöneterek; müşterilerimize hız, maliyet optimizasyonu ve operasyonel verimlilik açısından sürdürülebilir avantajlar sağlamaktayız.

### Otomotivden El Aletlerine: Çok sektörlü Üretim Altyapısı

Başta otomotiv sanayi olmak üzere; el aletleri, tarım ve iş makineleri, gemicilik, raylı sistemler ve iş güvenliği ekipmanları gibi farklı sektörlerle yönelik yüksek dayanımlı dövme çelik parçalar üretmekteyiz. Farklı sektörlerin dinamik ihtiyaçlarına uyum sağlayabilen mühendislik altyapımız sayesinde, her sektöre özel performans ve dayanıklılık odaklı çözümler geliştirmekteyiz.

### IATF ve ISO Standartlarında Yapılandırılmış Üretim Altyapısı

Üretim altyapımız, ISO 9001:2015 ve IATF 16949:2016 kalite yönetim standartları referans alınarak yapılandırılmıştır. Tüm süreçlerimiz; izlenebilirlik, proses kontrolü ve sürekli iyileştirme prensipleri doğrultusunda yönetilmektedir. İlk seferde doğru üretim anlayışımız ve kalite yaklaşımımız, güvenilir ve sürdürülebilir bir çözüm ortağı olmamızı desteklemektedir.

### Verimlilik ve Sürdürülebilirlik Odaklı Modern Üretim Tesisi

1500 m<sup>2</sup> arsa üzerine konumlanan, 1000 m<sup>2</sup> kapalı alana sahip modern üretim tesisimizde faaliyet göstermekteyiz. Üretim süreçlerimiz, kalite, verimlilik ve sürdürülebilirlik ilkeleri doğrultusunda; operasyonel mükemmeliyet ve müşteri memnuniyeti odağında yönetilmektedir.

### Entegre Mühendislik Yaklaşımıyla Fark Yaratan Üretim Gücü

NEU Automotive'i rakiplerinden ayıran temel unsur; sıcak dövme, kalıp tasarımı ve talaşlı imalat süreçlerini entegre bir mühendislik yaklaşımıyla uçtan uca yönetebilme kabiliyetidir. Ürün geliştirme sürecinde, malzeme davranışı, kalıp ömrü ve proses optimizasyonunu eş zamanlı ele alarak; yüksek tekrarlanabilirlik, ölçüsel hassasiyet ve proses güvenilirliği sağlamaktayız.

Esnek üretim altyapımız ve genç ekip gücümüz sayesinde, değişken müşteri taleplerine hızlı adaptasyon sağlanmakta; kısa termin süreleri ve sürdürülebilir kalite performansı ile operasyonel verimliliğimiz desteklenmektedir. Bununla birlikte, geçmişten gelen üretim tecrübemiz veri odaklı mühendislik yaklaşımıyla bütünleştirilmekte; yalnızca ürün üreten değil, proses tasarlayan, performans optimize eden ve mühendislik temelli katma değer sunan bir çözüm ortağı olarak konumlanmaktayız.

### NEU Automotive: Dövmede yeni nesil mühendislik



[www.neuautomotive.com](http://www.neuautomotive.com)



[info@neuautomotive.com](mailto:info@neuautomotive.com)



+90 262 655 58 58




Estd.1994

**Spirmak**

 **30 YEARS OF  
EXCELLENCE IN  
STAMPING & BENDING  
WITH PRECISION.**

- Clips
- Agraffes
- Snap rings
- Bushings
- Leaf springs
- Washers
- Conductors



 **+90(224)2613150**

 **www.spirmak.com**

ADAY

Aday Competence Center GmbH



Velbert



ÖZTÜRK

Endüstriyel  
Öztürk Grup İştirakidir

Manisa



**Uzmanlığımız; enjeksiyon kalıpları, plastik parçalar, kablo konfeksiyonu ve Mekatronik komponentler**

- 1992 yılında Almanya'nın Velbert kentinde bir aile şirketi olarak kuruldu.
- Öztürk Endüstriyel 2008 yılında Manisa'da yatırım yapma kararı alıp, yaklaşık 2600 m<sup>2</sup> kapalı alanda faaliyette başlamıştır.
- 2018 yılında kapalı alanı 2600 m<sup>2</sup> olan fabrika 12.500m<sup>2</sup> çıkarılmıştır. Almanya'da bulunan Aday Competence Center Yetkinlik Merkezimizin katılması.
- Faaliyet alanları: Kalıp tasarım ve imalatı, plastik enjeksiyon, montaj/gruplama, kablo konfeksiyon ve mekatronik komponentler, plastik ve metal işleme.
- Almanca ve İngilizce iletişim.
- Sektördeki 34 yıllık tecrübemiz sayesinde, tasarımdan kalıp imalatına ve bitmiş parçaya kadar kapsamlı bir hizmet sunabiliyoruz.
- IATF 16949 kültürü ile kalite sistemimizi devam ettirmekteyiz.

**Our areas of expertise include injection molds, plastic parts, cable assembly, and mechatronic components**

- 1992 founding in Velbert / Germany as a family company.
- 2008 Construction of the Turkish plant in Manisa - Turkey.
- 2018 expansion of the Turkish plant on 12.500 m<sup>2</sup> surface and support from our Competence Center Germany.
- Activities: Mold making, plastic injection, metal and plastics processing, cable assembly.
- Communication in English and German.
- 34 years experience in the sector enabling us to offer an all-inclusive service from design to tooling up to the finished part.
- IATF 16949 Certification.

# AIAG

Uniting Minds. Elevating Standards.

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

## Yeni Nesil Kalite Eğitimleri

Proses güvenliği, proje olgunluğu ve veri temelli kalite yönetiminde kurumsal altyapınızı güçlendiriyoruz.

Kurumsal Eğitimler • Otomotiv Kalite Sistemleri • Proje ve Proses Yönetimi



### VDA 6.3

Proses Denetimi Eğitimi

Proses Denetimi  
P1-P7 · Risk Bazlı Değerlendirme



### VDA MLA

Proje Olgunluğu Güvence Eğitimi

Proje Olgunluğu Güvence  
ML0-ML7 · OEM beklentileri



### PSCR

Ürün Emniyeti ve Uygunluğu  
Temsilcisi Eğitimi

Ürün Emniyeti Temsilcisi  
Recall Riski Yönetimi



### ISO 9001:2026

Yeni Versiyon Tanıtım Eğitimi

Yeni Denetim Beklentileri  
Dijitalleşme · Risk yönetimi

### Otomotiv sektöründeki uygulama tecrübenizi geliştirin!

- OEM ve Tier-1 tedarikçilerinin beklentilerini karşılayan özel içerikler sunuyoruz.
- Uygulamalı eğitimler ve gerçek vaka analizleriyle pratik beceriler kazanın.
- Kuruma özel hazırlanmış eğitim programlarımızla ihtiyaçlarınıza çözüm üretin.

Kurumsal eğitim ve danışmanlık talepleriniz için bize ulaşın.

**Kalite geliştirme asla sona ermeyecek bir seyahattir**



## KOBEM

Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri

KOBEM Eğitim • Danışmanlık • Çözüm

✉ kobem@kobem.com

🌐 www.kobem.com

☎ 0533 740 68 91

# Otomotiv tedarik zinciri için *yeni nesil* ödeme altyapısı

**Otomotiv tedarik ekosisteminde tahsilatın hızlanması, nakit akışının kontrollü yönetilmesi ve operasyonel verimliliğin artırılması öncelikli gündem maddeleri arasında yer alıyor. Ödero, standart paketlerin ötesine geçerek kuruma özel çözümler sunuyor.**

▶ **ödero**

**K**oç Topluluğu'nun online ödeme çözümleri alanında uzman markası Ödero, her ölçekte işletmenin ihtiyaçlarına uygun, güvenli ve yenilikçi dijital ödeme çözümleri sunuyor. Ödeme ve tahsilat süreçlerini daha kolay, hızlı ve izlenebilir hale getiren Ödero; Koç Topluluğu şirketleri başta olmak üzere Türkiye'nin önde gelen kurumlarının çözüm ortağı olarak konumlanıyor. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası lisansı ve PCI DSS Level-1 sertifikasına sahip güçlü altyapısı ve uzman kadrosuyla; dayanıklı tüketimden otomotiv, enerjiden sağlığa kadar geniş sektör yelpazesinde hizmet veriyor.

## Farklı iş modellerine uyum sağlayan esnek çözümler

Standart paketlerin ötesine geçerek kurumlara özel çözümler sunan Ödero; farklı iş modellerine uyum sağlayabilen esnek bir yapı sunuyor. Gelişmiş sanal POS altyapısı, güvenli e-cüzdan çözümleri ve fiziki POS cihazına ihtiyaç duymadan

her yerden tahsilat imkânı sunan araçlar, otomotiv sektörünün dinamik yapısına uyum sağlıyor.

Otomotiv tedarik ekosisteminde üretici ve tedarikçi firmalar için; tahsilatın hızlanması, operasyonel verimliliğin artması ve nakit akışının daha kontrollü yönetilmesi öncelikli konular arasında yer alıyor. Ödero, bu ihtiyaçlara yönelik geliştirdiği çözümlerle finansal süreçleri kolaylaştırıyor ve işletmelere esneklik kazandırıyor.

"Tedarikçi Ödeme Çözümü" ile firmalar, ticari kredi kartları üzerinden tedarikçilerine tek çekim veya taksitli ödeme yapabiliyor, nakit akışlarını daha esnek şekilde yönetebiliyor. Uzaktan tahsilat ihtiyacına yönelik Ödero'nun geliştirdiği diğer bir ödeme çözümü ise, mail order gibi operasyonel yük oluşturan yöntemlere alternatif olarak; bayi ve tedarikçi ağlarında daha pratik ve güvenli bir tahsilat imkânı sunuyor. Entegrasyon gerektirmeyen bu yapı sayesinde işletmeler, saniyeler içinde kolay ve güvenli şekilde tahsilat gerçekleştirebiliyor. Ödero'nun bu çözümleri, otomotiv sektörünün önde gelen şirketleri ve bayi ağlarında tercih ediliyor.

*Töken Ödeme  
Hizmetleri  
ve E-Para  
Kurumsal Satış  
Direktörü Cansın  
Erkaya*



### Tedarikçi Ödeme Çözümü

Ticari kredi kartlarıyla tek çekim ya da taksitli ödeme seçenekleri sunar. Bu sayede nakit akışı daha esnek hale gelirken, finansal planlama da daha öngörülebilir bir yapıya kavuşur.



### Uzaktan Tahsilat

Operasyonel zorluklar yaratan mail order gibi yöntemlere alternatif bir çözüm sunar. Bayi ve tedarikçi ağlarına herhangi bir entegrasyona ihtiyaç duymadan, saniyeler içinde güvenli bir şekilde tahsilat yapma imkanı sağlar.



### Ölçeklenebilir Yapı

Yüksek işlem kapasitesine ve çok katmanlı bayi organizasyonlarına uyum sağlayan ödeme çözümleriyle, kurumların büyüme hızına paralel olarak ölçeklenebilen bir altyapı sunar.

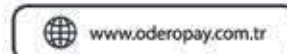
## Ödero online ödeme çözümleri:

- Kurumsal firmalar için ödeme ve tahsilat süreçlerinde dijitalleşme ve takip kolaylığı
- Bayiler ve tedarikçiler için hızlı ve pratik tahsilat imkânı
- Ekosistem genelinde daha esnek ve güvenli bir ödeme altyapısı sunarak verimliliği artırıyor.

Türkiye’de dijital ödeme ekosisteminin son yıllarda hızlı bir gelişim gösterdiğini belirten **Token Ödeme Hizmetleri ve E-Para Kurumsal Satış Direktörü Cansın Erkaya**, şu değerlendirmede bulunuyor: “Dijital ödeme alanındaki yetkinliklerimizi, sektörlerin ihtiyaçlarına uygun, güvenli ve esnek çözümlere dönüştürüyoruz. Önceliğimiz; otomotivden enerjiye kadar farklı sektörlerin dinamiklerine uyum sağlayan,

maliyet avantajı sunan çözümler geliştirmek. Koç Topluluğu güvencesiyle sunduğumuz güçlü altyapı sayesinde, işletmelerin ödeme ve tahsilat süreçlerini daha şeffaf ve yönetilebilir hale getiriyoruz. Farklı sektörlerde edindiğimiz deneyimle finansal süreçleri sadeleştiriyor ve dijitalleştiriyoruz.”

Koç Topluluğu’nun kurumsal gücü ve teknolojik birikiminden aldığı destekle Ödero, otomotiv tedarik sanayisi gibi kritik ekosistemler için ölçeklenebilir ödeme altyapıları sunuyor. Yüksek işlem hacimleri ve çok katmanlı yapılarla uyumlu çözümleriyle iş ortaklarının büyümesini desteklerken, finansal süreçlerin daha şeffaf, çevik ve dijital hale gelmesine katkı sağlıyor. Ödero, güçlü ve güvenli altyapısı ve inovasyon yaklaşımıyla sektörün dönüşümüne katkı sunmaya devam ediyor.





## SARIGÖZOĞLU

1957 yılında İsmail Sarigözoğlu tarafından İzmir'de kurulan SARIGÖZOĞLU, sahip olduğu uzmanlık, deneyim ve teknolojik gücü sayesinde Ford, BMW, Mercedes, TOFAŞ, Renault, Bosch, Volkswagen grubu gibi otomotiv endüstrisinin önde gelen orijinal ekipman üreticileri (OEM) için güvenilir bir iş ortağı haline gelmiştir.

Müşteri odaklılık, SARIGÖZOĞLU'nun kurumsal kültürünün temel unsurlarından biridir. Şirket; stratejik yatırımlarla sürekli olarak büyümekte ve gelişimini sürdürmektedir. Otomotiv sektörünün üst düzey tedarikçilerinden biri olan SARIGÖZOĞLU'nun ürün portföyü; genellikle dış panel parçalar, robotik sistemlerle kaynaklanan alt montajlar ve ağır şasi bileşenleri gibi geniş bir yelpazeyi kapsayan Sarigözoğlu bugün itibarıyla, 4 şehirde yer alan 8 fabrikası ve 1.100 çalışanıyla, otomotiv ve beyaz eşya sektörlerinde sac metal şekillendirme ve kalıp üretimi faaliyetlerine üç kuşaktır devam etmektedir.

İnovasyon ve sürdürülebilirliği temel ilke olarak benimseyen SARIGÖZOĞLU, günümüzde hem hidrojenle çalışan ağır ticari araç projelerinde stratejik iş ortağı olarak yer almakta hem de elektrikli araçlar için kritik parçalar üretmektedir.

Makine parkurumuzda ise, 2000 Ton ile başlayan G1 Pres hatları, 2000 Tonluk transfer pres hatları, 6000 Tonluk 12 metrelik şasi pres, kapı montaj hattı, robotik gazaltı ve punta hatları yer almaktadır.

**BEST  
MANAGED  
COMPANIES**



**TISAX**



info@sarigozoglu.com.tr  
www.sarigozoglu.com.tr



SIS 281211T HYUNDAI TUCSON 4x2 (15-20) / KIA SPORTAGE IV (15-22) REF NO:56500D3000

**22 marka 356 model için üretim gerçekleştiriyoruz**

**automechanika**  
ISTANBUL 19-22 Mayıs 2026

**Salon / Hall Salon 8**  
**Stand B120**

**Bizi ziyaret edin!**  
**Visit us at**

**SİSMAK OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.**

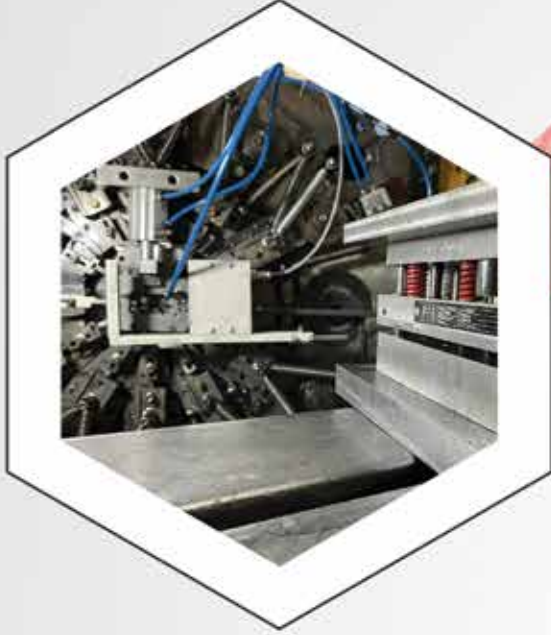
[www.sismak.com](http://www.sismak.com) [info@sismak.com](mailto:info@sismak.com)

[İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi](#)  
10007 Sokak No:13 Çiğli 35620- İZMİR-TURKIYE  
Phone: +90 (232) 328 02 55



Estd.1994

# Spirmak



## Spirmak: Precision Strip-Metal Components Since 1994

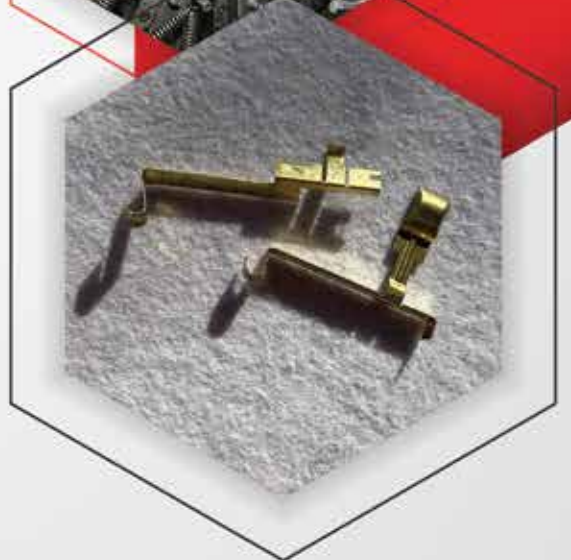
Founded in 1994 in Bursa as a family enterprise, Spirmak has since grown into one of Turkey's leading names in strip-metal component production. With decades of experience, we specialize in high-precision stamping and bending, producing components from carbon steel, stainless steel, brass, phosphor-bronze, and other copper alloys.

Spirmak supplies critical parts to OEM and Tier-1 manufacturers across the automotive, white goods, electronics, and HVAC sectors. Our ever-expanding product range includes clips, agraffes, snap rings, bushings, washers, conductive elements, and leaf springs—each engineered for easy assembly, high durability, and secure performance in demanding applications.


With in-house design and tooling capabilities, we develop custom solutions that reduce cost without compromising quality. Our agile structure and client-oriented approach allow us to collaborate effectively with global partners on complex, time-sensitive projects.

Certified by TÜV NORD to ISO 9001 and IATF 16949 standards, Spirmak is committed to quality and continuous improvement. Every component we deliver contributes to robust, sustainable supply chains and supports the advancement of reliable technologies worldwide.

Spirmak remains a trusted name in precision metal forming—valued by leading manufacturers for our consistent quality, responsive service, and long-term reliability.



 DOSAB Papatya Sk. No:6 Osmangazi/Bursa

 [www.spirmak.com](http://www.spirmak.com)

 [info@spirmak.com](mailto:info@spirmak.com)

 +90 224 261 3150



## **ENERJİMİZ GÜNEŞTEN, GÜCÜMÜZ TECRÜBEDEN**

“ 35 yıllık uzmanlığımızla çelik ve alüminyumu %100 yeşil enerjiyle işliyor; otomotivden tüm endüstriyel sektörlere kesintisiz ve sürdürülebilir bir üretim gücü sunuyoruz. ”

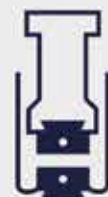


90 224 671 83 60

info@mskforge.com

www.mskforge.com

Bursa Yolu 5.km 16700 Karacabey/BURSA



**MSK**  
FORGE

# OTOMOTİVİN YENİ GERÇEĞİ: KARANLIK FABRİKALAR VE DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Küresel belirsizlikler, değişen tedarik zincirleri ve günden güne derinleşen operatör bulma sorunu... Otomotiv yan sanayisi, tarihinin en kritik sınavlarından birini veriyor. Artık rekabette ayakta kalmanın kuralı, daha fazla makine parkuruna sahip olmak değil; mevcut sistemi en akıllı, en esnek ve en otonom şekilde yönetebilmekten geçiyor.

Tezmaksan Grup CEO'su Hakan Aydoğdu'nun Bloomberg HT ekranlarında altını çizdiği çarpıcı tablo aslında sektörün reçetesini sunuyor: "KOBİ'lerin %80'i dijitalleşmek istediğini ifade ederken, yalnızca %17'si somut adım atmış durumda. Oysa dijitalleşme artık bir tercih değil, zorunluluk."

## Fabrikanızın Her Köşesinde Çevik Bir Güç:

Taşınabilir **CubeBOX™** esnekliği otomotiv yan sanayisinin dinamik yapısında projeler ve terminler hızla değişir. Böyle bir ekosistemde üretim hattınızın "esnekliği", en büyük rekabet silahınızdır. Otomasyon sistemimiz **CubeBOX™**, sadece sabit hatlar için değil, fabrikanızın anlık ihtiyaçlarına yanıt verecek kompakt ve taşınabilir (mobil) modelleriyle de devrededir.

## Teoriden Pratiğe:

UFC Otomotiv'in "Işıklar Kapalıyken Bile" süren üretimi; dijitalleşmenin sadece büyük bir vizyon değil, aynı zamanda sahada tıkır tıkır işleyen kârlı bir strateji olduğunu kanıtlayan en güçlü örneklerden biri.

Traktör debriyajı üretiminde 20 yıllık köklü bir deneyime sahip olan ve üretiminin %35'ini ihraç eden UFC Otomotiv, maksimum hassasiyet gerektiren süreçlerini **CubeBOX™** ile güvence altına aldı.

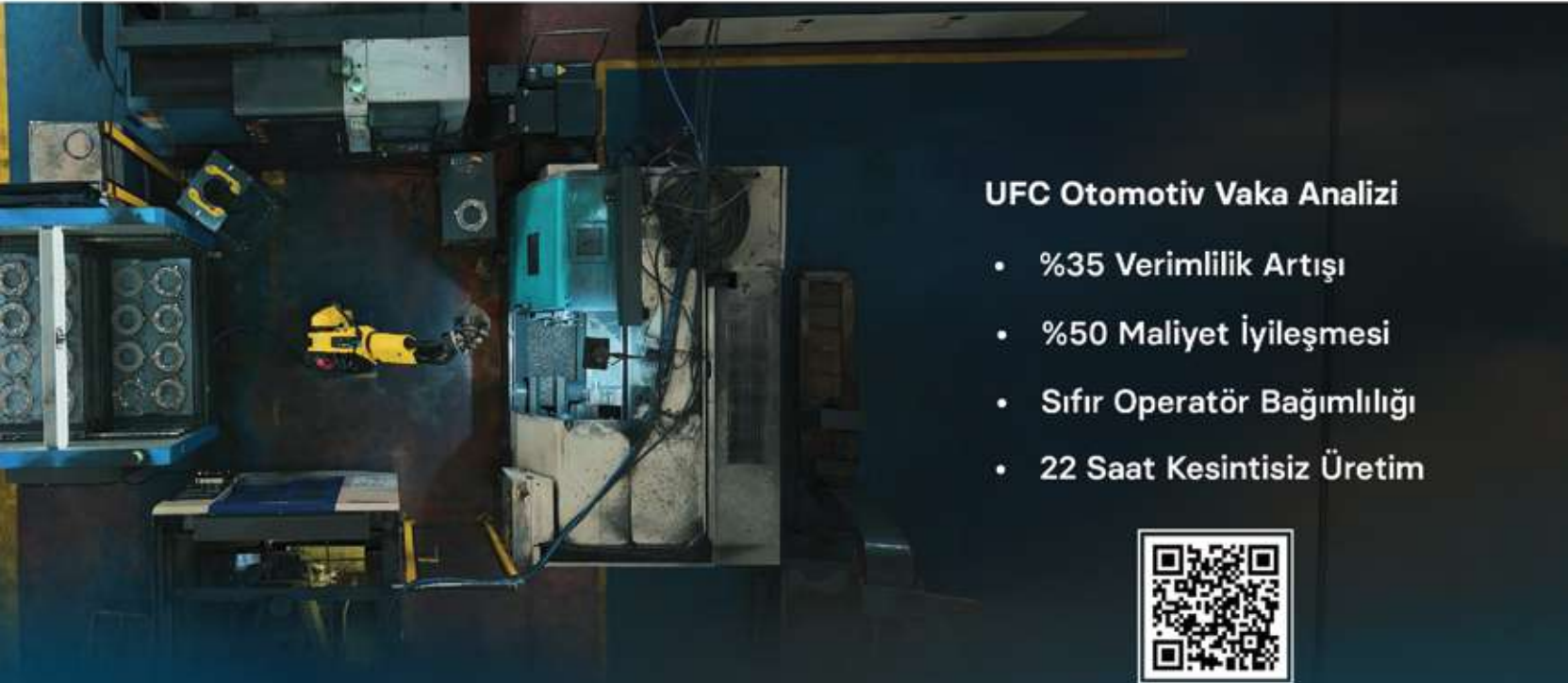
UFC Otomotiv ortaklarından Can Çetin'in sonuçlarını paylaştığı bu dijital dönüşüm hamlesi, çarpıcı rakamlarla başarısını kanıtıyor

Yakın gelecekte 5G teknolojisinin de entegrasyonu ile birlikte, makinelerin ve robotların verileri anlık olarak işleyip kendi kararlarını verebildiği, verimliliğin sınırlarının baştan çizildiği bir döneme giriyoruz. Avrupa'nın vazgeçilmez tedarik merkezi konumunda olan Türkiye otomotiv yan sanayisinin, bu yarışta geride kalma lüksü yok.

Yeni projeler, sıkışan terminler ve esneklik gerektiren farklı parça tipleri karşısında operatör aramakla vakit kaybetmeyin. Her marka CNC ile uyumlu çalışan, ister sabit isterseniz taşınabilir, robotik programlama dili gerektirmeyen **CubeBOX™** modelleriyle üretiminizi otonomlaştırabilirsiniz.

Tezmaksan CEO'su Hakan Aydoğdu'nun işaret ettiği geleceğin vizyonu ve UFC Otomotiv'in sahada kanıtladığı başarıyla sizde kendi hikayenizi yazın!

Değişime ayak uydurmayın, değişimi yönetin. Işıklar kapalıyken bile üretmeye devam edin.



## UFC Otomotiv Vaka Analizi

- %35 Verimlilik Artışı
- %50 Maliyet İyileşmesi
- Sıfır Operatör Bağımlılığı
- 22 Saat Kesintisiz Üretim



# **Hibrit\*** **motorun da** **kalbindeyiz.**

\*Elektrikli+Benzinli motor



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

[www.kanca.com.tr](http://www.kanca.com.tr)

**KANCA**  
DESIGN • FORGE • SAFETY



# YILDIZ

KALIP ve TEKNOLOJİ A.Ş.



Founded in Istanbul in 1969, Yıldız Kalıp ve Teknoloji A.Ş. is a long-established and successful Turkish company specializing in the production of molds, parts and systems used in many sectors, especially the automotive sector.

Its future goals are based on sustainable development and growth, and its priority areas include Technological Leadership, Sustainability, Global Growth, Product Diversity, Robotic Technologies and R&D Investments.

Yıldız Kalıp ve Teknoloji A.Ş. aims to maintain its leadership in the future by combining technology and robotic systems with mold knowledge, and will continue to give importance to sustainable production and have a say in the global market.



**Yıldız Kalıp ve Teknoloji A.Ş.**

Hadımköy, İhsangazi Sk. No:28, 34555 Arnavutköy/İstanbul, Türkiye



[www.yildizkalip.com](http://www.yildizkalip.com)



[yildizkalip@yildizkalip.com](mailto:yildizkalip@yildizkalip.com)



+90 212 771 15 15



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.

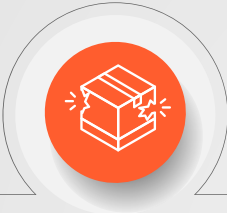
[www.schaeffler.com](http://www.schaeffler.com)

**SCHAEFFLER**

# Tek pazara bağımlılık mı, çoklu pazar stratejisi mi? Otomotivde gücün ve kırılganlığın yeni dengesi

Türkiye otomotiv sektörü 41,5 milyar dolarlık ihracat rekoruna ulaşırken, bu başarının yüzde 72,5'inin Avrupa Birliği'ne bağlı olması kritik bir soruyu gündeme taşıyor: Derin entegrasyonun sağladığı güç, küresel ticarete artan belirsizlikler karşısında ne kadar sürdürülebilir? Yeni dönemde rekabet, tek pazara dayanıklılıkla değil; çoklu pazar stratejilerinin etkinliğiyle şekilleniyor.

## 5 STRATEJİK KIRILMA NOKTASI



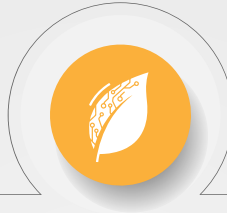
### LOJİSTİK ŞOKLAR

Kızıldeniz ve Hürmüz Boğazı  
Tek Yönlü Rota Kırılganlığı



### ABD TARİFELERİ

Bölgeselleşme baskısı  
ve kapasite dalgalanmaları



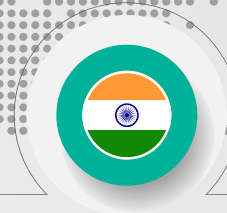
### YEŞİL DÖNÜŞÜM

CBAM ve yeşil mutabakat,  
karbon uyumu için maliyetler



### MADE IN EUROPE

IAA COM (2026) 100  
Değer zincirinde kayma



### AB-HİNDİSTAN

STA müzakereleri,  
rekabeti yeniden şekillendiriyor

**Kritik soru: Türkiye, uzun yıllara dayanan mühendislik birikimini çok sektörlü bir teknoloji platformuna dönüştürebilecek mi?**

## STRATEJİK YANIT: ÜÇ EKSENİ AYNİ ANDA İNŞA ETMEK

01

### COĞRAFI ÇEŞİTLENDİRME

Coğrafi çeşitlendirme stratejisi kapsamında Körfez, Orta Asya, Kuzey Amerika ve Latin Amerika bölgelerine ağırlık verilerek 24 Serbest Ticaret Anlaşması'nın (STA) etkin bir şekilde kullanılması hedefleniyor.

02

### TEKNOLOJİ PLATFORMU

Teknoloji platformu, otomotivden savunma sanayine, enerjiden lojistiğe kadar geniş bir yelpazeyi kapsayan sektör çeşitliliği sunar. Tek bir sektöre odaklanmak ise en büyük risk olarak öne çıkar.

03

### DİJİTAL ÜRÜN PASAPORTU

Sürdürülebilirlik çalışmalarında ISO 14064, GRI ve EcoVadis gibi uluslararası standartlar ve değerlendirme sistemleri büyük önem taşıyor.

## ALTERNATİF PAZAR HARİTASI



### Körfez / MENA Bölgesi:

BAE ve Katar arasında 2024 yılında Serbest Ticaret Anlaşması planlanıyor. Altyapı yatırımları gündemde.



### Kuzey Amerika:

ABD, geniş bir ekonomik potansiyele sahip olan stratejik bir bölge olarak dikkat çekiyor.



### Orta Asya ve Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT)

bölgesi, ekonomik iş birliğinin geliştirilmesi için önemli fırsatlar sunan bir coğrafyadır.



### Latin Amerika:

60M araç parkı  
Aftermarket + ağır vasıta

**Asya Pasifik Bölgesi:** Japonya ile Endonezya arasındaki Serbest Ticaret Anlaşması (STA) süreci ve ASEAN bölgesinde otomotiv sektöründeki büyüme.

**Kuzey Afrika:** Fas, Tunus ve Mısır ile STA yürürlükte, büyüme işaretleri gözleniyor. Ancak üretim kararları ağırlıklı olarak Avrupa'da alınıyor.

# INNOVATING *For* SUSTAINABLE MOBILITY



Steering Columns



Access Controls



Motion Controls



Structural Systems



# Küresel otomotivde değişen dengeler ve Türkiye'nin stratejik rolü

**Bugün tek bir pazara, tek bir müşteriye ya da tek bir rota üzerine kurulu her tedarik zinciri, aslında tek bir kırılma noktası taşıyor. Biz bunu bir risk olarak değil, stratejik yeniden yapılanma için bir fırsat penceresi olarak okuyoruz.**

## AP Angst+Pfister

Advanced Technical Solutions

**K**

üresel otomotiv ekosistemi bugün yalnızca teknolojik değil, aynı zamanda jeopolitik ve finansal bir yeniden yapılanma sürecinden geçiyor. Dünya otomotiv üretimi yıllık **yaklaşık 90 milyon araç seviyesinde** seyrederken, elektrikli araç dönüşümü, ticaret bloklarının yeniden şekillenmesi ve artan jeopolitik gerilimler tedarik zincirlerini maliyet odaklı optimizasyondan dayanıklılık, esneklik ve sürdürülebilirlik odaklı yeni bir modele doğru dönüştürüyor. Türkiye gibi Avrupa üretim zinciriyle güçlü entegrasyona sahip ülkeler için bu dönüşüm hem yeni fırsatlar hem de yeni kırılma noktaları anlamına geliyor.

Türkiye'nin otomotiv ihracatının 2025 yılında **41,5 milyar dolara ulaşarak toplam ihracatın yaklaşık yüzde 16'sını oluşturması**, sektörün küresel rekabet gücünü açık şekilde ortaya koyuyor. Ancak ihracatın **yüzde 70'inden fazlasının Avrupa pazarına yapılması**, "tek pazar, tek risk" denkleminin yarattığı kırılma noktası yönetmeyi stratejik bir zorunluluk haline getiriyor.

Bugün küresel tedarik zincirleri, Orta Doğu'da artan gerilimlerin Hürmüz Boğazı ve Kızıldeniz üzerinden yarattığı lojistik maliyet şoklarıyla sınıyor. Eş zamanlı olarak ABD'nin uyguladığı gümrük tarifelerinin Meksika gibi üretim merkezlerinde yarattığı kapasite dalgalanmaları, tedarik zincirlerinde bölgeselleşme eğilimini hızlandırıyor. Bu ortamda şirketler için yalnızca pazar çeşitlendirmesi değil, **güçlü nakit akışı yönetimi ve dayanıklı tedarik zinciri kurguları** da kritik hale geliyor.



**Maliyet tabloları her zaman durumun tam içeriğini yansıtmayabilir. Türkiye'nin asıl gücü esneklikten gelir: Bir müşteri talebi değiştiğinde buna haftalarca değil, günler içinde yanıt verebiliyoruz.**

Türkiye'nin rekabet dengesi de son yıllarda önemli ölçüde değişti. Asgari ücret ve enerji maliyetlerindeki artışlar nedeniyle üretim maliyetleri Euro bazında yükseldi. Buna karşın Doğu Avrupa'daki üretim merkezlerinde de işçilik maliyetleri son yıllarda hızlı bir artış gösterdi ve bazı segmentlerde Türkiye ile maliyet farkı önemli ölçüde daraldı. Bu durum belirli ürün gruplarında Türkiye'nin rekabetçiliğini yeniden güçlendirebiliyor. Ayrıca Türkiye'nin çoğu zaman göz ardı edilen operasyonel avantajları da devreye giriyor: üretim esnekliği, hızlı kapasite uyumu ve vardiya adaptasyonu gibi faktörler, resmi maliyet tablolarında görünmese de tedarik zinciri performansı açısından önemli bir avantaj yaratıyor.

Ana pazar Avrupa'da ise rekabetin kuralları yeniden yazılıyor. Çin ölçek ve

maliyet açısından güçlü konumunu korurken, **Hindistan yaklaşık 6 milyon araçlık üretimiyle hızla yükselen bir otomotiv üretim merkezi** haline geliyor. Avrupa Birliği'nin Hindistan

**Avrupa'ya yakın olmanın sağladığı lojistik avantaj, artık tek başına yeterli bir faktör olmaktan çıktı; günümüzde bu, belirsizlik dönemlerinde güvenilir tedarik sağlayabilme kabiliyeti anlamına geliyor. Bu durum, Türkiye açısından yeniden ele alınması gereken önemli bir stratejik değer oluşturuyor.**



# YERELDE VE GLOBALDE KESİNTİSİZ AFTERMARKEİ GÜCÜ

Ustabaşı Programı kapsamında ustalarımızla bir araya geliyor; sahadan gelen bilgiyle gelişiyor, yerelde ve globalde aftermarket gücümüzü her geçen gün daha da ileri taşıyoruz.



Amortisörlerimiz artık  
3 yıl garanti kapsamında.



maysanmando



maysanmandotr

ile sürdürdüğü ticaret müzakereleri ve Mercosur ülkeleriyle ilerleyen ticaret anlaşması süreci de Avrupa pazarındaki rekabet dinamiklerini orta vadede etkileyebilecek gelişmeler arasında yer alıyor. Aynı zamanda "Made in EU" yaklaşımı ve Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması (CBAM), üretim süreçlerinde karbon şeffaflığını tedarik zincirinin ayrılmaz bir parçası haline getiriyor. Küresel elektrikli araç satışlarının **20 milyonu aşması**, batarya ve güç elektroniği gibi alanlarda yeni tedarik zincirlerinin oluşmasına yol açıyor.

Ancak bu dönüşüm yalnızca riskler değil fırsatlar da yaratıyor. Pandemi sonrası hız kazanan **near-shoring eğilimi**, Avrupa'ya yakın üretim merkezlerinin önemini artırdı. Asya-Avrupa lojistik rotalarındaki belirsizlikler ve artan navlun maliyetleri OEM'leri daha kısa teslim süreleri ve güvenilir tedarik

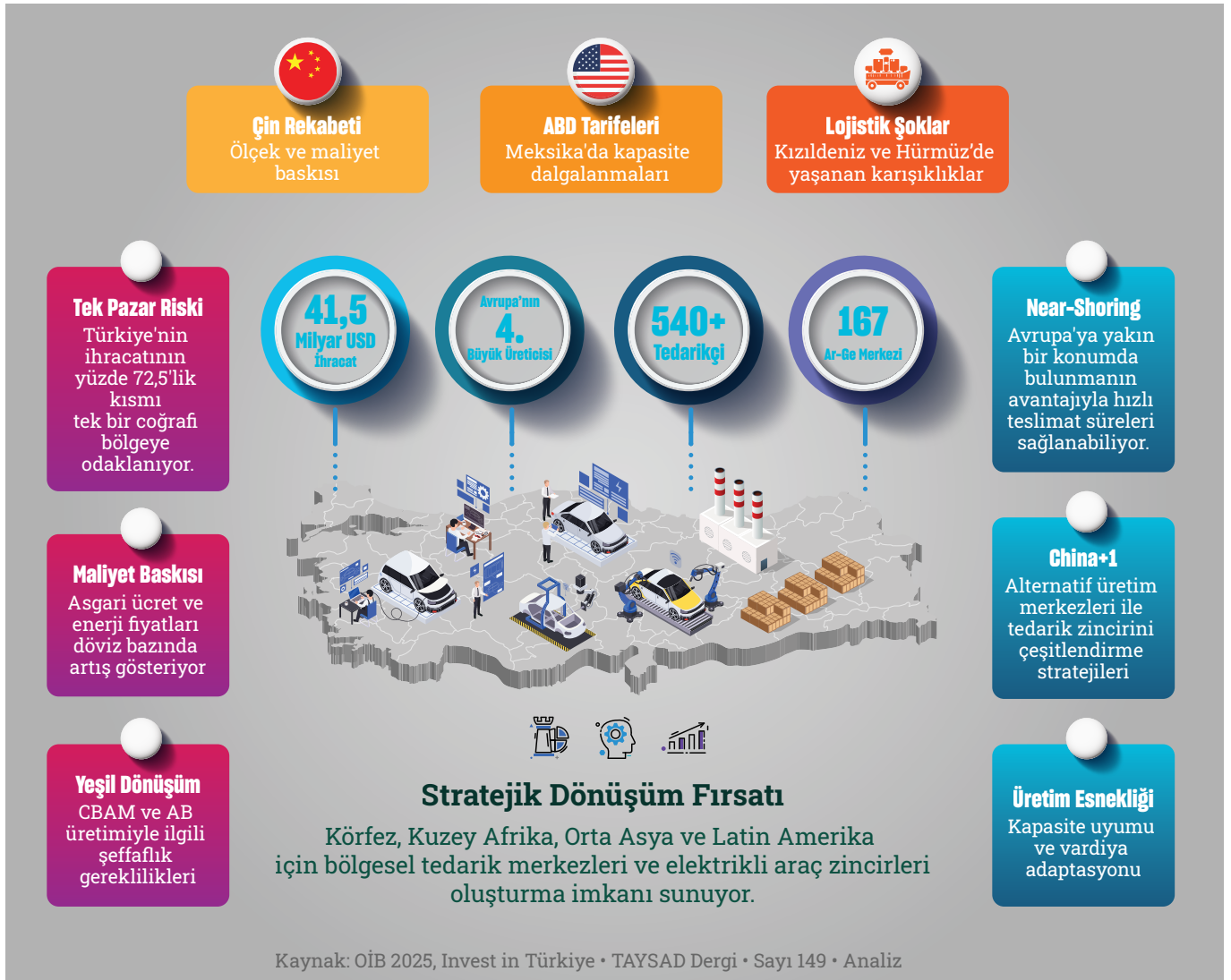
kaynakları aramaya yönlendiriyor. Bu noktada Türkiye'nin coğrafi konumu, mühendislik kapasitesi ve üretim esnekliği önemli bir avantaj sağlıyor. Aynı zamanda birçok küresel üreticinin benimsediği **China+1 stratejisi**, tedarik zincirlerinin Çin dışındaki alternatif üretim merkezleriyle çeşitlendirilmesini hızlandırıyor.

Alternatif pazarlar açısından **Latin Amerika** da dikkat çekici bir potansiyel sunuyor. Bölgedeki araç parkı oldukça büyük; yalnızca **Brezilya'da yaklaşık 45 milyon araç**, **Arjantin'de ise yaklaşık 15 milyon araç** bulunuyor. **Latin Amerika otomotiv pazarı yılda yaklaşık 3,5 milyon araç üretimi** ile küresel otomotiv ekosisteminde önemli bir hacim oluşturuyor. Bu durum özellikle aftermarket ve ağır vasıta komponentleri gibi alanlarda güçlü bir talep yaratıyor.

Bunun yanında Körfez ülkeleri ve Orta

Doğu'da devam eden altyapı yatırımları ve ticari araç talebi de Türkiye için fırsatlar barındırıyor. Türkiye'nin Avrupa, Orta Doğu ve Kuzey Afrika pazarlarına kısa teslim süreleriyle erişim imkânı, ülkeyi yalnızca bir üretim üssü değil aynı zamanda **bölgesel bir tedarik merkezi** haline getirme potansiyeline sahip.

Önümüzdeki dönemde kazananlar tek bir pazara veya tek bir ürüne bağımlı kalanlar değil, jeopolitik riskleri doğru okuyabilen, güçlü nakit akışı yönetimi kurabilen, dayanıklı tedarik zincirleri oluşturabilen ve farklı pazarlardaki fırsatlara hızla adapte olabilen şirketler olacaktır. Türkiye otomotiv tedarik sanayisi, üretim kabiliyeti, mühendislik gücü ve stratejik konumuyla bu yeni küresel denklemde yalnızca bir üretici değil, küresel mobilite ekosisteminin güvenilir ve stratejik ortaklarından biri olma potansiyeline sahiptir. ●



# PROSERVICE®

CRS Germany GmbH

## Proservice CRS Germany GmbH

Otomotiv, beyaz eşya ve diğer endüstrilerde Kalite kontrol, seçme ve ayıklama, rework, CSL I, CSL II, CSL III, mühendislik ve üretim destek alanında hizmet vermek üzere **Almanya'da** kuruldu!



**Kaliteli hizmet ve avantajlı fiyat** politikalarımız ile müşterilerimize 7 gün 24 saat güvenilir, çözüm odaklı, en hızlı ve verimli şekilde hizmet sunuyoruz.



**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.de



Türkiye'den Almanya ve Belçika, Hollanda gibi sınır ülkelere sevkiyat yapan müşterilerimize hizmet vermek için artık %100 hazırız!

# 50 Ülke, Bir Strateji: Arsan'ın çok pazarlı büyüme modeli



## Emre Tuncel

Arsan  
Satış & Pazarlama Direktörü

**H**ızla değişen jeopolitik ve ekonomik koşullar, şirketlerin geleneksel pazarlara bağımlılığını sorgulamalarını gerektiriyor. "Tek Pazar Risk, Çok Pazar Güç" anlayışı, sadece bir iş stratejisinden öte, sürdürülebilir büyümeyi mümkün kılan bir zorunluluk olarak karşımıza çıkıyor. Bu perspektif doğrultusunda, Arsan olarak güvenli görünen geleneksel pazarlara bağlı kalmak yerine, global rekabetçiliğimizi artıran ve operasyonel çevikliğimizi destekleyen çeşitlilik odaklı bir yaklaşımı benimsiyoruz.

Bugün itibarıyla, 50'yi aşkın ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatla üretim gücümüzü küresel ölçekte yaygınlaştırıyoruz. Avrupa pazarı, yüksek kalite standartları ve hacmiyle kritik önemini korurken Arsan olarak bu bölgede ve diğer pazarlarda sürdürülebilirlik ilkesini temel stratejilerimizden biri haline getirdik. Avrupa Yeşil Mutabakatı ve değişen küresel regülasyonlar çerçevesinde, üretim süreçlerimizi optimize ediyor, karbon ayak izini azaltmaya yönelik veri odaklı dönüşüm projeleri yürütüyoruz. Bu sürdürülebilirlik vizyonu, yalnızca bir



**Pazar çeşitlendirmesi, pek çok şirket için hâlâ ulaşılmaya çalışılan bir hedef durumunda. Ancak Arsan için bu, çoktan gerçeğe dönüşmüş durumda. 50'den fazla ülkeye gerçekleştirilen ihracat, bu farkı açıkça gözler önüne seriyor.**

uyum stratejisi değil, bizi küresel tedarik zincirinde rakiplerimizden ayırtan rekabetçi bir güç haline getiriyor.

Tek bir coğrafyaya bağımlı olmanın getireceği ekonomik ve lojistik risklerin farkında olarak, büyüme hedeflerimizi genişletmeye odaklanıyoruz. Stratejik planlama doğrultusunda, Avrupa'nın ötesindeki pazarları kapsayan proaktif bir büyüme stratejisi uyguluyoruz. MENA bölgesinden Kuzey Amerika'ya

uzanan geniş bir coğrafyada, her bölgenin kendine özgü ihtiyaçlarına uygun ürün geliştirme ve müşteri ilişkileri yönetimi politikalarını hayata geçiriyoruz. Türkiye'nin lojistik avantajını, mühendislik gücümüzle birleştirerek yeni pazarlarla güçlü ve kalıcı ilişkiler kurmayı amaçlıyoruz.

Pazar çeşitliliğimizi artırmak için hedef bölgelerdeki fuar katılımlarımızı yapay zeka destekli veri analitiğiyle ve dijital pazarlama teknikleriyle birleştiriyoruz. Potansiyel müşteri segmentlerini belirleme süreçlerinden ikili iş görüşmelerinin organizasyonuna kadar her aşamada dijital teknolojilerin sunduğu hız ve öngörü kabiliyetinden faydalanıyoruz. Türk tedarik sanayinin küresel bir Tier-1 oyuncusu olma yolunda teknolojik yatırımlar, dijitalleşme ve yeşil enerji dönüşümünün kritik önemde olduğuna inanıyoruz.

Arsan olarak, coğrafi riskleri dağıtarak ve sürdürülebilir üretim modellerine yatırım yaparak küresel etkimizi sürekli genişletme hedefiyle çalışmalarımıza kararlılıkla devam ediyoruz. ●

# ÇENMAK

MOTOR PARÇALARI

MOTORUNUZDAKİ  
GÜÇ



**automechanika**  
İSTANBUL

19-22 MAYIS 2026

**HALL 7 B155**

ÇENMAK

ÇENMAK

# Otomotivde çoklu pazar gücüne geçiş

## Gökhan Şahin

Birinci Otomotiv  
Satış ve Pazarlama Şefi

**T**ürk otomotiv sanayisi, 2025'te 41,5 milyar dolarlık rekor ihracat hacmiyle Türkiye'nin toplam sektörel ihracatının yüzde 17,5'ine ulaşarak liderliğini sürdürmüştür. Ancak bu etkileyici büyümenin arkasında kritik bir zayıflık bulunmaktadır: tek pazar riski.

Sektörün ihracatının yüzde 72,5'i Avrupa Birliği'ne, geniş Avrupa coğrafyası dahil edildiğinde ise yüzde 84'ü bu bölgeye yapılmaktadır. Böylesine tek bir coğrafyaya yoğunlaşmak, aşırı bağımlılığın tehlikesini açıkça ortaya koymaktadır. Ana ihracat pazarımız olan Avrupa ve ona bağlı tedarik yolları üzerinde sektörümüzü bekleyen ciddi riskler bulunmaktadır. Özellikle Avrupa Birliği ve Hindistan arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması (STA), sektörde rekabeti katılaştırarak asimetric bir ortam yaratmıştır. Bunun yanı sıra Avrupa Yeşil Mutabakatı ile Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (CBAM) gibi çevresel düzenlemeler, Türk otomotiv sektörüne maliyet ve uyum açısından büyük yük getirmektedir.

Tüm bunlara ek olarak, Kızıldeniz, Süveyş Kanalı ve Hürmüz Boğazı'nda son yıllarda yaşanan lojistik krizler, tedarik zincirlerini sarsarak tek rota ve tek pazara bağlılığın yaratabileceği operasyonel zorlukları gün yüzüne çıkarmıştır. Bu

**41,5 milyar dolarlık rekor ihracat, önemli bir başarı hikâyesi olarak öne çıkıyor. Ancak bu başarının yüzde 84'ü yalnızca tek bir coğrafyayla sınırlı; bu durum bir güçten ziyade bir kırılmalı iştir.**

**Kızıldeniz ve Hürmüz krizi bize açık bir şekilde şu dersi verdi: Sadece tek bir rotaya veya tek bir pazara dayanan tedarik zincirleri, beklenmeyen her tür aksilikte en önce zarar gören halka haline gelir.**



krizler, özellikle Asya'dan gelecek kritik girdilerin teslimat sürelerini 10 ila 20 gün uzatırken, navlun maliyetlerinde ciddi artışlara neden olmuştur.

Bu risklerin önüne geçmek ve küresel dalgalanmalara karşı daha dirençli bir altyapı oluşturmak için çoklu pazar gücüne odaklanmak artık bir zorunluluk hâline gelmiştir. Türk otomotiv tedarikçileri, "tek pazar = tek risk" anlayışını terk ederek farklı coğrafyalara yönelmek, bu pazarlarda derinleşmek durumundadır. Örneğin, 2025 yılı itibarıyla Kuzey Amerika'ya yapılan otomotiv yan sanayi ihracatının 1 milyar doları aşması, bu çeşitliliğin ne kadar önemli bir sonuç doğurabileceğini gözler önüne sermiştir. Pazar çeşitlendirmesi, hem ekonomik yavaşlama hem de coğrafi darboğazlar karşısında önemli bir koruma mekanizması işlevi görmektedir.

Sonuç olarak, Avrupa pazarı Türk otomotiv sektörünün lokomotifine olmaya devam etse de yalnızca bu pazara bağımlı kalmak sürdürülebilir bir strateji değildir. Artan jeopolitik gerilimler ve lojistikte yaşanan aksaklıklar göz önünde bulundurulduğunda, "tek pazar eşittir tek risk" denkleminde çıkmadığı sürece uzun vadeli bir başarı elde etmek oldukça güç olacaktır.

Kapsayıcı ve dirençli bir büyüme için Türkiye'nin üstün mühendislik becerileri ve esnek tedarik kabiliyeti, çoklu pazar stratejisiyle birleşmeli ve küresel rekabet gücünü artıracak şekilde değerlendirilmeye devam edilmelidir. ●

# Ege Endüstri

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](http://www.egeendustri.com.tr)

# Tedarik sanayinden teknoloji havuzuna: Çok pazarın gerçek anlamı



**Türkiye için gerçek risk tek pazar değil, tek sektör bağımlılığıdır. Geleceğin rekabeti parça üretiminde değil, teknoloji havuzlarının oluşturulmasında şekillenecektir.**

## Samih Yedievli

CDMTech Yönetim Kurulu Üyesi

**H**ürkiye için gerçek risk tek pazar değil, tek sektör bağımlılığıdır. Geleceğin rekabeti parça üretiminde değil, teknoloji havuzlarının oluşturulmasında şekillenecektir.

TAYSAD Dergisi'nin 147. sayısında otomotiv sektöründeki dönüşümü ele alırken, tedarikçilerin rolünün parça üretiminden teknoloji ve veri odaklı çözüm ortaklığına doğru evrildiğini vurgulamıştık. Otomotiv artık yalnızca araç üretimi değil; yazılım, enerji yönetimi ve veri tabanlı sistemlerin birleştiği bir mobilite ekosistemine dönüşüyor.

### Otomotivden Çok Sektörlü Teknoloji Ekosistemine

Bugün bu dönüşüm yalnızca ürün teknolojilerini değil, küresel üretim mimarisini de yeniden şekillendiriyor. Enerji maliyetleri, karbon dönüşümü ve jeopolitik kırılmalar başta Avrupa olmak üzere birçok bölgede sanayi politikalarının yeniden tanımlanmasına yol açıyor. Avrupa Birliği'nin "Made in EU" yaklaşımıyla üretim ve değer zincirlerini yeniden konumlandırma çabası bu dönüşümün en görünür göstergelerinden biri.

Türkiye otomotiv tedarik sanayi son otuz yılda Avrupa üretim ekosistemine güçlü biçimde entegre oldu. Ancak pandemi sonrası dönemde yaşanan tedarik zinciri kırılmaları ve lojistik krizleri, tek bir coğrafyaya aşırı bağımlılığın stratejik risklerini açık biçimde ortaya koydu.

Bu nedenle "çok pazar" yaklaşımı yalnızca yeni ihracat destinasyonları bulmak anlamına gelmiyor. Asıl mesele, tedarik sanayinin sahip olduğu üretim ve mühendislik kabiliyetlerini farklı sektörlerde değer üretebilen bir teknoloji altyapısına dönüştürebilmesidir.

**Bu nedenle tartışılması gereken konu yalnızca yeni pazarlara erişim değil, Türkiye'nin üretim kapasitesini çok sektörlü bir teknoloji platformuna dönüştürme kapasitesidir.**

Türkiye'nin bu dönüşümde önemli bir avantajı bulunuyor. Son otuz yılda gelişen otomotiv ekosistemi yalnızca üretim kapasitesi değil, güçlü bir mühendislik birikimi de oluşturdu. Tasarım, test, prototipleme ve seri üretim süreçlerinin aynı ekosistem içinde gerçekleşebilmesi, Türk tedarik sanayini küresel değer zincirlerinde farklılaştıran önemli bir unsur haline getiriyor.

Bu mühendislik kabiliyeti, otomotiv için geliştirilen teknolojilerin farklı



sektörlere aktarılmasını mümkün kılıyor. Sensör ve otonom sistemler, enerji yönetimi ve batarya teknolojileri, ileri malzeme çözümleri, yazılım ve siber güvenlik altyapıları gibi alanlarda oluşan bilgi birikimi; savunma, lojistik, robotik ve enerji gibi sektörlerde de kullanılabilir bir teknoloji havuzunun temelini oluşturuyor.

Ancak bu dönüşüm kendiliğinden gerçekleşmeyecektir. Ar-Ge finansmanı, nitelikli mühendislik insan kaynağı, fikri mülkiyet haklarının etkin korunması ve şirketlerin küresel ölçekte rekabet edebilecek kurumsal yapılara kavuşması bu sürecin en kritik eşikleri arasında yer alıyor.

Bu dönüşümü anlamak için ekonomi literatüründen bir perspektif de kullanılabilir. Ekonomist Thomas Piketty'nin ortaya koyduğu r>g yaklaşımı, sermaye getirisi ekonomik büyümeden daha hızlı arttığında değer hızla yoğunlaştığını ifade eder. Bugünün otomotiv ekosisteminde de benzer bir dinamik görülüyor: teknoloji platformlarının yarattığı değer, yalnızca üretim hacmine dayalı büyümeden daha hızlı artıyor.

Türkiye otomotiv tedarik sanayi için kritik soru artık yalnızca yeni pazarlara açılmak değildir. Asıl soru şudur:

Türkiye, sahip olduğu mühendislik ve üretim kapasitesini çok sektörlü bir teknoloji havuzuna dönüştürebilecek mi?

**Çünkü geleceğin sanayi rekabeti, üretim kapasitesi ile değil; farklı sektörlerde kullanılabilen teknoloji platformları oluşturma kapasitesi ile belirlenecektir.●**



# Solution Partner For Fixing Systems



[www.armafixing.com](http://www.armafixing.com)



Since 1980



BAĞLANTI SİSTEMLERİ A.Ş.

# Komponent Değil Platform: Büyütech'in Algılama Stratejisi

**Otomotiv alanında geliştirilen algılama teknolojisi, aynı temel üzerinden savunma ve havacılık sektörlerine de uyarlanıyor. Büyütech'in amacı yalnızca tek bir sektörde büyüme sağlamak değil; bu teknolojiyi farklı dikeylere entegre ederek bir platform haline getirmek.**

## Alparlan Işıklı

**Büyütech**

**Co-founder, CEO, Chairman of the Board**

### Satış Gücüne Yönelik Yeni Büyüme Stratejileri

**Ö**nümüzdeki dönemde stratejik hedefimiz, yalnızca satış hacmini artırmakla sınırlı kalmayıp satış gücümüzü küresel ölçekte ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir yapıya dönüştürmek. Büyütech olarak sahip olduğumuz mühendislik yetkinlikleri ve seri üretim kabiliyetlerini farklı sektörlerde ve coğrafyalara adapte ederek daha kapsamlı bir değer yaratmayı amaçlıyoruz. Otomotivde sağlam bir temel üzerine inşa ettiğimiz iş birliklerini derinleştirirken mobilite, güvenlik ve savunma gibi alanlarda da yenilikçi iş fırsatları geliştirmeye devam ediyoruz. Hedefimiz, sadece belirli ürünler sunan bir şirket olmaktan öteye geçerek, çeşitli sektörlerde kullanılacak entegre bir "algılama platformu" (Perception Platform) olarak konumlanmak.

### Operasyonel Mükemmellik: Disiplinden Platforma

Operasyonel mükemmellik, büyüme stratejimizin temelinde yer alıyor. Otomotiv sektöründe kazandığımız güçlü kalite anlayışı, süreç disiplini ve seri üretim konusundaki uzmanlığımız sayesinde yalnızca güvenilir bir üretici kimliği ile sınırlı kalmıyor, aynı zamanda ölçeklenebilir bir teknoloji sağlayıcısına dönüşüyoruz. Bugün bu kazanımları farklı sektörlerde adapte ederek, ürün geliştirme ve üretim süreçlerini hem standartlaştırıyor hem de hızlandırıyoruz. Böylece müşteri-

lerimize yalnızca ileri teknoloji değil, aynı zamanda öngörülebilirlik, devamlılık ve küresel rekabet avantajı sunuyoruz.

### Otomotivden Savunma ve Havacılığa: Teknolojinin Ölçeklenebilirliği

Otomotiv sektöründe geliştirdiğimiz ileri algılama ve görüntüleme teknolojileri, yüksek güvenilirlik standartları ve seri üretim kapasitesiyle farklı endüstrilere güçlü bir zemin hazırlıyor. Bu teknolojik birikimi savunma ve havacılık sektörüne entegre ederek, geleneksel olarak uzun süren ürün geliştirme süreçlerini daha hızlı ve ölçeklenebilir hale getiriyoruz. Böylece, kritik projelerde hem hızı hem de kaliteyi aynı anda sunabilen öncü bir konuma ulaşmayı amaçlıyoruz.

### Yatay ve Dikey Genişleme: Aynı Teknoloji, Yeni Fırsatlar

Büyümeyi sadece yeni pazarlara açılma süreci olarak değil, aynı teknoloji çekirdeğini farklı kullanım alanlarında etkin bir şekilde değerlendirme fırsatı olarak görüyoruz. ADAS, 360 Çevre Görüş ve DMS gibi otomotiv odaklı çözümlerimizi, savunma ve havacılık gibi farklı sektörlerde uygulayarak



hem yatay hem de dikey büyüme sağlıyoruz. Bu strateji, bizi tek bir sektöre bağımlılıktan kurtarıp, esneklik ve dayanıklılık içinde çeşitli pazar dinamiklerine uyum sağlayan bir yapıya dönüştürüyor.

### Dual-Use Teknolojiler: Rekabette Yeni Bir Dönem

Büyütech'in en dikkat çekici özelliklerinden biri, geliştirdiğimiz teknolojilerin çift yönlü kullanım (dual-use) potansiyeline sahip olmasıdır. Sivil alanda kullanılan kamera tabanlı algılama çözümlerimiz, aynı yüksek kalite ve güvenilirlik standartlarıyla savunma ve güvenlik sektörlerine de başarıyla entegre edilebiliyor. Bu strateji, teknoloji geliştirme maliyetlerini optimize ederken ürünlerin farklı sektörlerde hızla yayılmasını sağlıyor. Böylece Büyütech, birden fazla dikeyde değer yaratan yenilikçi bir teknoloji sağlayıcı olarak konumunu güçlendiriyor. ●

### Sonuç: Ürün Değil, Algı Platformu

Geleneksel Tier-1 şirketleri komponent üretir, otonomi alanındaki oyuncular filoları yönetir ve çip üreticileri hesaplama altyapısını sağlar. Ancak biz bu ekosistemde farklı bir yerde konumlanıyoruz: Hedefimiz, algılama (perception) odaklı bir platform sunmak, bu platformu farklı sektörlerde ölçeklenebilir hale getirmek ve bu alanda referans noktası haline gelmektir. Bu vizyon kapsamında, Türkiye'den çıkarak küresel ölçekte rekabet eden bir "mobilite algı platformu" oyuncusu olma yolunda ilerliyoruz.

# Üretimde Çeşitlilik Yük Değil, Güç Olsun!

## CubeBOX EcoLEAN™ Serisi İle Tanışın

Otomotiv yan sanayinde oyunun kuralları değışti. Artık sadece çok üretmek değıl, hızlı değışebilmek kazandırıyor. **CubeBOX™ EcoLEAN** serisi, kompakt yapısı ve kullanıcı dostu yazılımıyla parça değışim sürelerini minimize eder.

**Hızlı Setup:** Farklı referanslar arasında dakikalar içinde geğış yapın

**Maksimum Esneklik:** Düşük adetli siparişleri, yüksek seri üretim verimliliğıyle karşılayın.

**Kompakt Tasarım:** Fabrika alanınızı en verimli şekilde kullanın.

“Duruş süresini değıl,  
üretim çeşitliliğini artırın”



EcoLEAN-V1



EcoLEAN-V2



TEZMAKSAN  
ROBOT TEKNOLOJİLERİ

# Doğru teknolojiyle, doğru zamanda, birlikte büyümek

**TAYSAD üyeleri, küresel teknolojiyi takip etme, doğru ekibi oluşturma ve projeye sıfırdan başlama sorumluluğunu tek başına üstlenmek zorunda değil. FEV Türkiye aracılığıyla bu birikime hemen ve birlikte ulaşabilirsiniz. Doğru bir başlangıç yaparak zamanı birlikte kazanca dönüştürebiliriz.**

## Önder Erdoğan

FEV Türkiye Genel Müdürü

**T**ürk otomotiv tedarik sanayisi, aynı anda başa çıkılması gereken üç büyük zorlukla karşı karşıya bulunuyor: elektrifikasyon ve yazılım tanımlı araçlarla hızlanan teknolojik dönüşüm, Uzak Doğu'dan gelen yüksek teknoloji ve agresif fiyat politikalarıyla güçlü rekabet, ayrıca jeopolitik belirsizliklerin sebep olduğu tedarik zinciri dalgalanmaları. Bu koşullar altında, TAYSAD üyelerinin artık kendilerine sormaları gereken asıl soru "ne üretiyoruz?" değil; "bu değişen dünyada, hangi teknolojiyle, nerelerde, ne kadar hızla rekabet edebilir ve uyum sağlayabiliriz?" olmalıdır.

Ancak riskler teknoloji seçiminden de önce başlıyor. Küresel teknoloji trendlerini doğru bir şekilde takip edebilmek, isabetli kararlar alabilmek, bu doğrultuda deneyimli ekipleri oluşturmak ve projeyi sıfırdan doğru tasarlayıp hayata geçirmek için gereken bütçe, zaman ve uzmanlığa aynı anda sahip olmak şu an pek çok TAYSAD üyesi için büyük bir darboğaz oluşturuyor. Yanlış bir şekilde başlatılan bir proje yalnızca maddi kayıplarla sınırlı kalmaz; aynı zamanda geri dönüşü olmayan değerli zaman kayıplarına da yol açar. Öte yandan pazar kimseyi beklemiyor.

### FEV'nin Yaklaşımı: Sıfırdan Başlamak ve Birlikte Büyümek

FEV, 45 yılı aşkın küresel mühendislik deneyimini Uzak Doğu'dan Avrupa ve Amerika'ya uzanan uzman ekiplerinin desteğiyle birleştirerek bugün TAYSAD üyelerinin yanında yer alıyor. TAYSAD üyelerini yalnızca bir müşteri olarak

değil, birlikte büyüdüğümüz stratejik iş ortakları olarak görüyoruz. Bu yaklaşım, yalnızca bir söylemden ibaret değil; birlikte projeler geliştirmenin, OEM'ler karşısında omuz omuza durmanın ve riskleri beraberce yönetmenin somutlaştığı bir ortaklık felsefesine dayanıyor.

Bir stratejik ortağımız yeni bir teknoloji alanına adım atmaya karar verdiğinde,



FEV Global'in o konudaki en nitelikli mühendisleri projeye dahil ediliyor. Doğru insan kaynağı ve doğru planlama ile projeyi hayata geçirmek, birlikte geçirdiğimiz zamanı hızla kazanca dönüştürmenin en etkili yoludur. Günümüz iş dünyasında kimsenin yanlış adımlarla bütçe ve zaman kaybetmeye tahammülü yok.

### İstenilen Her Modelde ve Ölçekte Birlikte

Her stratejik ortağın sahip olduğu iç kaynaklar, bütçe ve teknolojiye olan hazırlık seviyesi birbirinden farklıdır. Bu sebeple FEV, aşağıda yer alan tabloda belirtilen dört esnek işbirliği modeliyle ortaklarına çözüm sunar.

### OEM'lere Karşı Birlikte

Stratejik iş ortaklarımızla birlikte, yüksek teknolojiye dayalı projelerimizi OEM'lerin karşısına taşıyoruz. Bu yaklaşım, TAYSAD üyelerinin yalnızca bir bileşen tedarikçisi olmanın ötesine geçerek, teknoloji çözümleri sunan ve uluslararası ölçekte referanslara sahip bir sistem ortağı olarak OEM'lerin gündeminde yer almasını sağlıyor. Tier-1 seviyesine yükselmenin en önemli adımlarından biri de tam olarak bu: yetkin bir küresel partnerle masaya oturabilmek. ●

| Model           | Tanım   | FEV Rolü         |
|-----------------|---|------------------|
| Anahtar Teslim  | Proje baştan sona FEV tarafından yürütülür; stratejik ortak sonucu teslim alır          | Tam sorumluluk   |
| Ortak Proje     | FEV ve stratejik ortağın ekibi yan yana çalışır; bilgi birikimi şirkete transfer edilir | Eşit sorumluluk  |
| Kısmi Teslim    | Projenin belirli modülü FEV'e, geri kalanı şirkete aittir                               | Kısmi sorumluluk |
| Eleman Kiralama | FEV Global'in uzman mühendisleri stratejik ortağın ekibine entegre edilir               | Uzman destek     |

# S

SARIGÖZOĞLU



**BEST  
MANAGED  
COMPANIES**

[www.sarigozoglu.com.tr](http://www.sarigozoglu.com.tr) • [info@sarigozoglu.com.tr](mailto:info@sarigozoglu.com.tr)

# Tek sepete koymamak: Hatko'nun pazar ve yetkinlik çeşitlendirme deneyimi

**İki yıl içinde Avrupa Birliği'nin payı yüzde 28'den 37'ye yükseldi. Bu durumun sebeplerinden biri de ambargolar. Ancak bunu bir başarı hikâyesi olarak görmek yerine, tek bir pazara olan bağımlılığın ne kadar hızlı derinleşebileceğinin açık bir göstergesi olarak değerlendirmek gerekiyor. Çeşitlendirme stratejisi yalnızca farklı coğrafyalara yönelmekle sınırlı değil; aynı zamanda ürün, süreç ve teknoloji yetkinliklerini eş zamanlı olarak artırmayı da kapsıyor.**

## Yavuz Tortum

**HATKO Teknik Donanımlar  
Genel Müdür Yardımcısı**

### Tek Pazar Bağımlılığı: Otomotiv Tedarik Sanayinde Beliren Riskler

**K**üresel ticaretin dalgalı seyri, bölgesel çatışmalar ve uygulanan ticari yaptırımlar, tek bir pazara bağımlılığın yaratabileceği risklerin giderek daha gözle görülür hale gelmesine neden oluyor. Tedarik zincirlerinin giderek daha karmaşık bir yapıya ulaşmasıyla birlikte şirketlerin yalnızca üretim kapasitelerini artırmaya odaklanmak yerine, pazar çeşitliliğini sağlamayı da stratejik öncelik olarak ele almaları büyük önem taşıyor.

Bu sürecin etkilerini doğrudan şirketimizde de gözlemliyoruz. İki yıl önce ciromuzun yüzde 28'lik bir kısmı AB ülkelerinden gelirken, bugün bu oran yüzde 37'ye yükseldi. Bu artışın en önemli nedenlerinden biri bazı bölgelerdeki ambargolar olurken, diğer önemli etken ise Avrupalı müşterilerin Uzak Doğu'ya taşımak istemediği bazı projelerin şirketimize devredilmesi oldu. Ancak bu tablo, tek bir bölgeye aşırı bağımlılığın riskini ortadan kaldırmıyor. Avrupa piyasalarındaki yavaşlamanın etkilerini bugün pek çok tedarikçi gibi biz de hissediyoruz.

### Coğrafi Yakınlık, Ticari Erişim Sağlamıyor

Orta Doğu, coğrafi olarak ülkemize yakın bir bölge olsa da jeopolitik gerilimler ve devam eden belirsizlikler bu



potansiyeli tam anlamıyla değerlendirmeyi güçleştiriyor. Kuzey Afrika'da büyüme sinyalleri görülse de bölgede bulunan üretim tesisleri, genellikle stratejik karar verici bir konumda bulunmuyor; bu kararlar çoğunlukla Avrupa merkezlerinden alınıyor. Bir projenin ilerleyebilmesi için önce Avrupa'dan onay alınması ve sonrasında yerel teste geçirilmesi gerekiyor. Tier-2 tedarikçi olarak faaliyet göstermenin belki de en zorlu yanı, bu çok katmanlı mekanizmaları etkili bir şekilde yönetebilmek.

Hindistan'daki iş yapma kültürü ise Avrupa'dan oldukça farklı bir yapı sergiliyor. Bu durum, adaptasyon sürecinde zaman zaman stratejik anlaş-

mazlıklara sebebiyet verebiliyor. ABD ve Meksika'da bazı projeler kazandık; ancak bu projelerden elde edeceğimiz gelirlerin yansımaları için birkaç yıl beklememiz gerekiyor. Otomotiv sektöründeki stratejik dönüşümlerin sonuçları, genellikle kısa vadede somut bir etki göstermiyor.

### Niş Yetkinliklerle Rekabetin Az Olduğu Alanlarda Büyüme

Bu gerçeklerden yola çıkarak stratejimizi sadece yeni pazarlara açılmak üzerine şekillendirmedik. Bunun yanında teknolojik yetkinliklerimizi derinleştirme ve niş alanlara odaklanma yolunda adımlar atıyoruz. Şu anda bazı üretim proseslerini Türkiye'de ve çevre ülkelerde uygulayan tek şirket konumundayız; bu avantajımızı daha ileri taşıyarak yeni teknolojilerle desteklemeyi önceliklerimiz arasına aldık. Ayrıca Avrupa Birliği'nin karbon emisyon politikalarını yakından takip ediyor, entegre üretim anlayışı ile ürünlerin yaşam döngüsü boyunca oluşan karbon yükünü minimize etmeyi hedefliyoruz. Bu adım hem çevresel sorumluluklarımızın bir parçası hem de rekabet gücümüzü artırmak adına kritik bir strateji.

### Pazar değil, yetkinlik çeşitlendirmesi

Riskleri azaltmanın yolu yalnızca yeni coğrafyalara açılmakla sınırlı değil. Ürün, proses ve teknoloji çeşitliliğini artırmak, pazar çeşitliliği kadar önemli bir hale geliyor. Hem pazar hem de yetkinlik çeşitliliğinde ilerlemek, bütün yumurtaları tek sepete koymamak prensibine sadık kalmak, sürdürülebilir büyümenin en sağlam yolu olarak karşımıza çıkıyor. ●



**GEBOPRES**

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

# Tek pazar risk, çok pazar güç: Sürdürülebilir büyümenin yeni kuralı

**Tek bir pazarda derinleşmek, süreçleri daha kontrollü hale getirir ve maliyet avantajı sağlar. Ancak, bu durum o pazarda herhangi bir aksaklık yaşanana kadar geçerlidir. Ekonomik dalgalanmalar, yeni düzenlemeler, değişen tüketici alışkanlıkları ya da artan rekabet gibi faktörlerden sadece biri bile gelir yapısını kökten etkileyebilir. Güçlü şirketler, bu gerçeği erken kavrar ve buna hazırlıklı olurlar.**

## Yasemin Çakın

İleri A.Ş.  
İnsan Varlıkları Müdür Yardımcısı

**B**irçok şirket, büyüme stratejisini genellikle tek bir pazarda derinleşmeye odaklayarak şekillendiriyor. Bu yaklaşım ilk bakışta operasyonel kontrolü kolaylaştırıyor, maliyetleri düşürüyor ve odaklanmayı artırıyor gibi görünebilir. Ancak uzun vadede tek bir pazara bağımlılık, şirketler için büyük bir kırılganlık riski taşır. Ekonomik dalgalanmalar, mevzuat değişiklikleri, tüketici alışkanlıklarındaki değişimler ya da yoğunlaşan rekabet... Bu unsurlardan herhangi biri bile sadece bir pazara bağlı olan bir şirketin tüm gelir yapısını olumsuz etkileyebilir.

Tam da bu sebeplerle günümüzün dinamik iş ortamında güçlü şirketler, farklı pazarlara açılmayı bir tercih değil, hayati bir stratejik gereklilik olarak değerlendiriyor. Çok pazarlı bir yapı, şirketlere üç kritik fayda sunar: riskin dağıtılması, yeni büyüme fırsatlarına ulaşılması ve küresel marka algısının güçlendirilmesi. Bir pazarda durgunluk yaşanırken başka bir pazarda büyümenin sürmesi, sürdürülebilirliği destekleyen önemli bir denge unsurudur.



Ancak, çok pazara yayılmak yalnızca yeni bir ülkede satış yapmak anlamına gelmez. Başarılı olmak için doğru pazar analizi yapmak, yerel iş ortaklıkları geliştirmek, kültürel uyum yakalamak ve güçlü dijital stratejiler uygulamak şarttır. Yeni bir coğrafyaya adım atarken aynı ürünü aynı şekilde sunmaya çalışmak genellikle etkili olmaz. Her pazar kendi dinamiklerine ve ihtiyaçlarına göre uyarlanmış bir yaklaşım gerektirir.

Bugünün rekabetçi dünyasında fark yaratan şirketler, tek bir pazara bağımlı kalanlar değil; aksine fırsatları birçok coğrafyada değerlendirebilenlerdir. Sonuç net: Tek bir pazara bağlı kalmak risk getirir, oysa çoklu pazar stratejisi gücü ve sürdürülebilirliği sağlar. ●



mühendislik plastiklerinde

# GÜVENİLİR REKABETÇİ GLOBAL HAM MADDE ÜRETİCİNİZ

|   |   |  |   |  |   |
|---|---|--|---|--|---|
| <b>PA6</b><br>Tecomid®                            | <b>PBT</b><br>Tecodur®                                | <b>PA6.6</b><br>Tecomid®                           | <b>PET</b><br>Tecopet®                            | <b>PPA</b><br>Tecomid®HT                           | <b>PP</b><br>Tecolen®                             |
| <b>PC/ABS</b><br>Tecotek®                         | <b>PPS</b><br>Tecotron®                               | <b>PC</b><br>Tecotek®                              | <b>POM</b><br>Tecoform®                           | <b>PPO</b><br>Tecotek®                             | <b>PEEK</b><br>Tecopeek®                          |
| Geri Dönüştürülmüş Ürünler                        |   |  |   |  |   |
| Recycled<br><b>PA</b><br>Tecomid <sup>eco</sup> ® | Recycled<br><b>PC/ABS</b><br>Tecotek <sup>eco</sup> ® | Recycled<br><b>PBT</b><br>Tecodur <sup>eco</sup> ® | Recycled<br><b>PP</b><br>Tecolen <sup>eco</sup> ® | Recycled<br><b>PET</b><br>Tecopet <sup>eco</sup> ® | Recycled<br><b>PC</b><br>Tecotek <sup>eco</sup> ® |



# Uyum Değil, Öngörü: RTC'nin Sürdürülebilirlik Stratejisi

**Avrupa'daki müşteriniz karbon verilerinizi talep etmeden önce bu bilgileri hazırda bulundurmak, yalnızca bir uyum refleksi değil, bilinçli bir stratejik tercihtir. RTC, sürdürülebilirliği yalnızca beklentilere yanıt veren bir çerçevede değil, aynı zamanda bir rekabet avantajı olarak değerlendiriyor.**

**S**on yıllarda Avrupa pazarında faaliyet gösteren şirketler için sürdürülebilirlik beklentileri belirgin bir şekilde artarak somut hale gelmiştir. Artık müşteriler yalnızca ürünün kalitesine odaklanmakla kalmayıp üretim süreçlerinin karbon ayak izi, enerji yoğunluğu ve şeffaflık düzeyine de dikkat etmektedir. Bu beklentiler, özellikle Avrupa Birliği düzenlemeleri ve Avrupa Yeşil Mutabakatı çerçevesinde şekillenerek tedarik zincirinin her aşamasında ölçülebilir ve doğrulanabilir veri ihtiyacını zorunlu kılmıştır.

Şirketimiz özelinde incelendiğinde, Avrupa'dan gelen talepler karbon emisyonlarının hesaplanması, enerji tüketiminin izlenmesi ve bu verilerin uluslararası standartlara uygun şekilde raporlanmasını içermektedir. Ancak, bu talepler yoğunlaşmadan önce



**Gizem Kavakçı**  
RTC Sürdürülebilirlik Müdürü

proaktif bir yaklaşım benimseyerek sürdürülebilirlik çalışmalarımıza erken dönemde başlamış bulunuyoruz.

Bu çerçevede, öncelikle MEXT Co-SIRI Sürdürülebilirlik Olgunluk Analizi gerçekleştirilmiş ve mevcut durumumuz detaylı bir şekilde değerlendirilerek iyileştirme alanlarımız netleştirilmiştir. Analiz sonuçlarına uygun oluşturulan yol haritası sayesinde stratejik, operasyonel ve yönetsel adımlarımız sistematik bir yapı içine alınmıştır. Böylece yalnızca gelen taleplere yanıt veren değil, aynı zamanda bu beklentileri öngörerek öncülük eden bir yapıya geçiş süreci başlamıştır.

Ardından, kurumsal karbon ayak izimiz ISO 14064 standardına uygun biçimde hesaplanmıştır. Enerji verimliliğini değerlendirmek amacıyla gerçekleştirilen kapsamlı enerji analiziyle (energy walkthrough) potansiyel iyileştirme fırsatları tespit edilmiştir. Şu anda Global Reporting Initiative (GRI) standartlarına uygun ilk sürdürülebilirlik raporumuzu hazırlama

sürecini sürdürmekteyiz. Bu çalışma, şeffaflığımızı artırmasının yanı sıra gelecekteki raporlama ve değerlendirme süreçleri için sağlam bir temel oluşturmaktadır.

Ayrıca dijital ürün pasaportu çalışmalarımızda son aşamaya gelmiş olup, ürünlerin karbon ayak izi, içerik bilgisi ve yaşam döngüsü verilerinin şeffaf bir şekilde paylaşılması hedeflenmiştir. Bu ilerleme, Avrupa'daki müşterilerin izlenebilirlik ve doğrulanabilirlik konusundaki kritik beklentilerini doğrudan karşılayacak niteliktedir.

Buna ek olarak, bazı müşterilerimizin EcoVadis gibi sürdürülebilirlik performans değerlendirme platformlarına yönelik talepleri giderek ön plana çıkmaktadır. Bu doğrultuda EcoVadis de

**Avrupa'da tedarikçi seçimi artık yalnızca fiyat listesiyle başlamıyor. Karbon ayak izi, enerji tüketim verisi ve izlenebilir yaşam döngüsü bilgisi olmadan masaya oturmak giderek zorlaşıyor. Belgesi olmayanın teklifi, değerlendirilmeden eleniyor.**

ğerlendirme sürecine katılarak başarı rozeti kazanmış bulunuyoruz.

Sonuç olarak, şirketimiz sadece yasal düzenlemelere ve müşteri taleplerine uyum sağlamakla kalmıyor; aynı zamanda sürdürülebilirlik alanında bu trendleri önceden öngörüp etkin bir biçimde yöneterek proaktif bir yaklaşım sergiliyor. Bu durum, şirketimizi hem operasyonel verimlilik açısından hem de uluslararası rekabet gücü bakımından daha sağlam bir konuma taşımaktadır. ●



**ISO 14064, GRI raporu, dijital ürün pasaportu, EcoVadis rozeti – bunların her biri ayrı bir gereklilik. Hepsini aynı anda ve sırayla tamamlamak ise bir sistem kurmak demek.**

# **İŞİNİZİ İLERİYE TAŞIYAN JANTLAR**

Çelik ve alüminyum ticari araç jantlarında dünya standartlarında kalite, yüksek performans ve tek kaynaktan eksiksiz çözümler.

**AUTOMECHANIKA İSTANBUL 19-22 MAYIS 2026**

**📍 SALON 7 📍 STAND B250**



[www.maxionwheelsturkey.com](http://www.maxionwheelsturkey.com)

# Güneş enerjisiyle rekabet gücü: Karakaya 86'nin sürdürülebilir tedarik yaklaşımı

**Avrupa'daki müşteri karbon verisi talep ediyor. Karakaya 86'nin cevabı bir rapor yerine çatıdaki güneş panelleri oluyor: Tesisin toplam elektriğinin yüzde 40'ı güneş enerjisinden sağlanıyor. Düşük karbonlu üretim burada sadece bir taahhüt belgesi değil, operasyonel bir gerçeklik.**

## Tayfun Karakaya

Karakaya 86

2.Nesil Yönetim Kurulu Üyesi

### Avrupa ile dolaylı ama derin bir bağ



irketimiz, Avrupa pazarına doğrudan değil, otomotiv tedarik zinciri aracılığıyla dolaylı olarak hizmet sunmaktadır. Bu durum, Avrupa'daki üretim hacimleri ve sektör dinamiklerinin faaliyetlerimiz üzerinde belirgin bir etkiye sahip olmasına neden oluyor. Son iki yılda Avrupa otomotiv pazarında yaşanan daralma ve üretimdeki dalgalanmalar, tedarik zincirindeki birçok firma gibi bizi de dolaylı yoldan etkiledi. Öte yandan, küresel üretim dengeleri değişim göstermeye devam ediyor. Özellikle Asya ve MENA bölgelerinde artan yatırımlar ile büyüyen üretim hacimleri, otomotiv yan sanayi için yeni fırsatların kapısını aralıyor.

### Tek coğrafyaya bağımlılık: görülen ders

otomotiv sektöründe yaşanan üretim düşüşleri ve kapasite dalgalanmaları, coğrafi çeşitliliğin önemini bir kez daha gözler önüne serdi. Bu süreç, yalnızca tek bir bölgeye veya sektöre bağımlı olmanın risklerini açıkça ortaya koydu. Bu nedenle, farklı sektörlerle ve bölgelere açılmayı öncelikli stratejilerimizden biri haline getirdik.

### Türkiye'nin rekabet gücü: maliyet ve esneklik

Türkiye, uzun yıllar boyunca farklı rekabet avantajlarını bir arada değerlendirmeye yeteneği göstermiştir. Coğrafi konumu, güçlü lojistik altyapısı, uygun enerji maliyetleri ve nitelikli iş gücü bu avantajlar arasında öne çıkmaktadır. Özellikle düşük işçilik maliyetleri

### Çatıdaki panel, tedarikçiyi farklılaştırıyor

Çatıya kurulu güneş panelleri, Karakaya 86'yı diğer tedarikçilerden ayıran önemli bir fark yaratıyor. Avrupa'da sürdürülebilirlik artık yalnızca dikkate alınan bir kriter değil, aynı zamanda somut eylem ve uygulamalarla desteklenmesi beklenen bir zorunluluk haline geldi. Şirket, bu beklentiyi sadece raporlar veya sertifikalar yerine doğrudan yatırımlarla karşılıyor; kullandığı elektriğin yaklaşık yüzde 40'ını kendi tesislerinde bulunan güneş enerjisi panelleriyle üretiyor.

ve üretimdeki esneklik, Türkiye'nin rekabet gücüne önemli katkılar sağlamıştır. Bununla birlikte, maliyet dinamiklerinde yaşanan değişimler, verimlilik odaklı çalışmayı ve teknolojiye yapılan yatırımları her zamankinden daha önemli bir hale getirmektedir.

Küresel Tier-1 seviyesine ulaşmak için iki temel öncelik: sağlam bir fi-

nansal yapı ve ileriye görebilen bir vizyon. Türk tedarikçilerin bu seviyeye yükselmesinde finansal istikrar, uzun vadeli teknoloji yatırımlarına olanak tanırken, teknoloji ve inovasyona yapılan bu yatırımlar vizyoner bir yönetim anlayışının doğal bir sonucu oluyor. Bu uyumlu yaklaşım, küresel ölçekte rekabet avantajını sağlayan en önemli unsurlardan birini oluşturuyor. ●



### "Made in EU" ve Türkiye'nin konumu

Türkiye, Avrupa otomobil üreticilerinin tüm yedek parça ve tedarikçi ihtiyaçlarını karşılayan güçlü bir konumda. "Made in EU" yaklaşımı bazı firmalar için Avrupa içi üretimi teşvik etse de, Türkiye ile birlikte yürütülecek iş birlikleri süreci hem Avrupa hem ülkemiz açısından olumlu kılabilir. Biz de operasyonel esnekliğimizi ve kapasite yönetimimizi güçlendirerek, Avrupa ile yakın iş birliğini sürdürürken Asya ve MENA pazarlarındaki fırsatları da değerlendiriyoruz.

**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](mailto:info@ertanlar.com) web: [www.ertanlar.com](http://www.ertanlar.com)

# ABD'de depo, pazarda güven: Kutes'in çeşitlendirme formülü

**İhracatın yüzde 90'ının Avrupa'ya yöneldiği bir durumda, risk yönetimi strateji belgesi hazırlamakla başlanmıyor; işin başlangıcı ABD'de depo açmaktan geçiyor. Kutes bu adımı attı, çünkü Kuzey Amerika'da OEM müşterileri kazanmanın en temel şartı lojistik altyapının güçlü olmasıdır; fiyat ikinci planda kalır.**

## Ali Esat Kutmangil

Kutes İcra Kurulu Başkanı

**K**utes'in ihracatının yüzde 90'dan fazlası, ağırlıklı olarak Avrupa pazarına yönelmiş durumda. Son iki yıldır bu oran genel olarak korunmuş olsa da Avrupalı müşterilerin sipariş alışkanlıklarında giderek artan bir temkinlilik dikkat çekiyor. Güçlü müşteri ilişkileri ve tedarik zincirindeki stratejik konum sayesinde Avrupa, Kutes'in ana pazarı olarak önemini koruyor ancak bu tablonun uzun vadede sürdürülebilir olmadığını görmek gerekiyor.

### ABD'de somut bir adım: ofis ve depo

Şirketin Avrupa dışındaki öncelikli büyüme hedefi ise Kuzey Amerika. Bu doğrultuda ABD'de bir ofis ve depo

**Küresel bir Tier-1 olma hedefi, mühendislik yetkinliğiyle başlar, Avrupa standartlarına uygun fiziksel altyapıyla desteklerin ve rekabetçi bir maliyet yapısını sürdürebilmekle devam eder. Bu üç unsurun bir arada olması şarttır.**

yatırımı gerçekleştirilmiş durumda. Bu yeni adım, lojistik hızını artırmayı ve ABD'de bulunan müşterilere daha yakın bir hizmet sunmayı amaçlıyor. Plan, ihracat hacmini kademeli şekilde büyütme üzerine kurulu. Özellikle OEM ve Tier-1 müşteri gruplarının en önemli beklentisi olan yerel lojistik altyapısı ve etkin stok yönetimi, bu yatırımla karşılanmaya çalışılıyor. Yine bu hamleyle, coğrafi yoğunlaşmadan



**Avrupa'daki OEM'ler artık fatura yerine karbon verisi talep ediyor. Sürdürülebilirlik raporlaması, şirket gündeminin bir kenarında yer alacak bir konu değil; tam merkezinde bulunması gerekiyor.**

kaynaklanan operasyonel risklerin dengelenmesi hedefleniyor. İhracatın büyük bir kısmının tek bir bölgeye bağlı kalması, şirketi kırılgan bir yapıya itebileceğinden pazar çeşitliliği bu durumun yönetilmesinde stratejik bir gereklilik haline geliyor.

### Türkiye'nin rekabet gücü: üç avantaj

Türkiye, Meksika, Doğu Avrupa ve Hindistan gibi bölgelerle kıyaslandığında rekabetçiliğini üç temel avantaj üzerinden inşa ediyor: Avrupa'ya olan coğrafi yakınlık sayesinde sağlanan kısa teslim süreleri, gelişmiş mühendislik altyapısı ve müşteri taleplerine hızlı uyum sağlayan esnek üretim yapısı. Bu

unsurların bütünleşmesi sayesinde sadece fiyat avantajı değil, aynı zamanda bir katma değer zinciri oluşturuluyor.

### Lojistik maliyet baskısı ve karbon gündemi

Diğer yandan, ihracat lojistiği üzerindeki maliyet baskıları ve sürdürülebilirlik konusundaki talepler, Kutes için önemli odak noktalarını oluşturuyor. Özellikle Orta Doğu'daki jeopolitik riskler ve bunların petrol fiyatları üzerindeki etkisiyle taşımacılık maliyetlerinin yükselmesi, esnek lojistik planlama ve alternatif çözümleri daha hayati hale getiriyor. Bunun yanı sıra, Avrupalı OEM müşteriler başta olmak üzere Kutes'in partnerleri artık karbon ayak izi ve enerji verimliliği ile ilgili detaylı raporlar talep ediyor. Bu çerçevede sürdürülebilirlik raporlamaları ve çevresel performans değerlendirmeleri şirket için kaçınılmaz bir gereklilik haline gelmiş durumda.

### Yeni pazarda ürün ve mühendislik

Yeni pazarlara giriş stratejisinde mevcut ürün portföyü başlangıç noktasını oluşturuyor. Ancak özellikle OEM projelerinde müşteriye özel tasarım ve mühendislik yetkinliklerinin sunulması kaçınılmaz bir gereksinim. İşte bu noktada Kutes'in güçlü mühendislik destek organizasyonu ve esnek ürün geliştirme kabiliyetleri devreye giriyor. Ayrıca, küresel çapta Tier-1 tedarikçi konumuna yükselmek isteyen bir şirket için sağlam mühendislik altyapısı, yüksek kalite standartlarına uygun operasyonlar ve sürdürülebilir şekilde yönetilen rekabetçi maliyet yapısı oldukça kritik. Böylesi bir yapı, sadece geçici yatırımlarla değil, bütüncül bir kurumsal dönüşüm süreciyle mümkün kılınabilir. ●



Geleceğin  
araçları

**alüminyum** ile  
daha hafif ve daha çevreci

**YEŞİLOVA**

# Üretimin görünmez imzası: Bir parçanın arkasındaki disiplin ve süreklilik

## Barış Akyıldız

OBEL Cıvata  
Mühendislik Müdürü

**B**ugün ihracatımızın ana omurgasını Avrupa pazarı oluşturuyor ve toplam ihracatımızın neredeyse tamamı bu bölge etrafında şekilleniyor. Bu durum, bir tarafta güçlü ve köklü bir müşteri yapımızın olduğunu gösterirken, diğer tarafta tek bir pazara yoğunlaşmanın getirdiği stratejik riskleri de beraberinde getiriyor. Tıpkı bir bağlantı elemanında olduğu gibi, yük tek bir noktaya bindiğinde sistem daha kırılgan hale geliyor.

Son iki yıldır otomotiv sektöründe yaşanan genel durgunluk, bu yapıyı daha belirgin hale getirdi. Talep tarafında yavaşlama sinyalleri almamıza rağmen, bu durumu iç verimlilik artışı, entegrasyon, etkili iletişim ve dijitalleşme adımları ile dengelemeye gayret ediyoruz. Bugün bizim için en kritik öncelik yalnızca satış hacmi değil, aynı zamanda üretim verimliliğini sürekli olarak geliştirebilmek. Çünkü bazen işin başarısını getiren yeni siparişler değil, mevcut üretim hatlarının ne kadar verimli ve akıllı çalıştığı oluyor.

Özellikle tek bir coğrafyaya bağımlılığın risklerini, sipariş dalgalanmaları sırasında daha net olarak hissettik. Bu süreçte birçok müşterimizin öngörülebilir sürekli değişiklik gösterdiği zaman zaman kendi planlarının

**Bir bağlantı elemanında olduğu gibi, yük bir noktaya yoğunlaştığında sistem daha kırılgan hale geliyor. İhracatın büyük bir kısmı tek bir pazara yönelirken, bu kırılganlık siparişlerdeki dalgalanmayla birlikte hemen kendini gösteriyor.**



bile ötesine geçti. Bu durum bize şunu gösterdi: Sipariş akışları kimi zaman bir sinüs eğrisi gibi dalgalanabiliyor. Burada esas mesele, bu dalgalanmaları ürün çeşitliliği ve pazar genişlemesiyle ne kadar telafi edebildiğimizdir. Yani konu yalnızca cıvatayı üretmek değil; ürettiğimiz sistemi bütünleştirmek ve esneklik sağlayabilmektir.

Bu bağlamda Avrupa dışındaki pazarlara yönelmek, stratejik bir öncelik haline geldi. Özellikle Amerika pazarını önümüzdeki yıllarda önemli tedarikçilerinden biri olmayı hedeflediğimiz kilit bir bölge olarak görüyoruz. Ayrıca Güney Amerika da sunduğu bazı vergi avantajları sayesinde ciddi bir potansiyel barındırıyor.

Ancak yeni pazarlara girmek, mevcut ürün portföyünü doğrudan sunmakla sınırlı değil. Yeni bir pazar, aynı zamanda farklı beklentiler ve yeni talepler anlamına geliyor. Dolayısıyla müşteriye özgü çözümler geliştirmek artık bir seçenek olmaktan çıktı; bu, zorunlu bir hale geldi. Üstelik yeni müşteri kazanımında en zorlu eşik çoğu zaman fiyat rekabeti değil; güven oluşturmak ve şirketinizin sürdürülebilir bir iş ortağı olduğunu gösterebilmektir. Önümüzdeki dönemde küresel çapta fark yaratacak en önemli faktörün de bu olduğuna inanıyoruz. Çünkü günümüz müşterileri yalnızca bir ürün değil, o ürünün arkasındaki disiplin, süreklilik ve dayanıklılığı da satın alıyor. ●

# Akıllı Kalite Kontrol, Kesintisiz Üretim!

Endüstriyel görüntü işleme ve otomatik test teknolojileriyle kalite süreçlerini hızlandırıyor, hataları minimuma indiriyoruz.



Otomatik  
Yüzey Kusur  
Tespiti



Montaj  
Doğruluğu  
Kontrolü



Mikron  
Hassasiyetinde  
Akıllı Ölçüm



Operasyonel  
Verimlilik ve  
Veri Takibi



**N** Norm Holding iştirakidir.

[info@metridata.com.tr](mailto:info@metridata.com.tr)

[in metri-data](https://www.metri-data.com)

**METRIDATA**

# Beş Avantajın Buluşma Noktası: Türkiye Neden Sadece "Düşük Maliyetli Üretim"le Sınırlı Değil?

**Meksika Atlantik'e daha mı yakın? Hindistan daha mı ucuz? Doğu Avrupa daha mı aşina? Belki de. Ancak Avrupa'ya zamanında, standartlara uygun ve esnek miktarda teslimat yapabilmek, tek bir avantajın değil, beş farklı avantajın bir arada işlemleriyle mümkün hale gelir.**

## Lal Kavcar Şak

Terbay Makina  
Satınalma Uzmanı



**G**ünümüzde küresel üretim, maliyet etkinliği, kalite standartları ve hızlı teslimat beklentileri doğrultusunda şekilleniyor. Türkiye, Meksika, Doğu Avrupa ve Hindistan gibi diğer üretim merkezleriyle kıyaslandığında özellikle Avrupa pazarına yönelik üretimde güçlü ve çok yönlü bir rekabet avantajı sunuyor. Bu avantajın temel unsurlarını coğrafi yakınlık, lojistik etkinliği, işçilik kalitesi, hassas üretim teknikleri ve doğru hammadde seçimiyle optimize edilmiş operasyon süreçleri oluşturuyor.

**Bir acil durum talebi olduğunda, malzemenin Hindistan yerine İstanbul'dan yola çıkması, Avrupa'daki fabrikaya zamanında ulaşmasını sağlar. Coğrafyanın müzakere masasındaki etkisi görünmez olabilir, ancak üretim hattında fazlasıyla kendini gösterir.**

Türkiye'nin Avrupa'ya olan coğrafi yakınlığı, zaman ve maliyet açısından ciddi bir avantaj sağlıyor. Avrupa'nın merkezine olan mesafe, özellikle acil teslimat ihtiyaçlarında hızlı çözümler sunarak projelerin zamanında tamamlanmasında önemli bir rol oynuyor. Ayrıca, limanlar, karayolları ve demiryolu ağlarının etkin kullanımı sayesinde lojistik süreçler kolayca yönetilebiliyor. Bu durum operasyonel maliyetlerin düşürülmesine ve fiyat rekabetinin

artmasına katkı sağlarken, tedarik zincirinde esneklik sağlayarak taraflar arasında güveni pekiştiriyor.

İşçilik ve üretim kalitesi, Türkiye'nin ön plana çıkan bir diğer gücünü oluşturuyor. Makine, otomotiv, beyaz eşya, metal ve inşaat gibi birçok sektörde deneyimli ve eğitimli iş gücü sayesinde ürünlerin Avrupa standartlarına uygun şekilde üretimi mümkün oluyor. Türkiye'deki üreticiler, müşteri odaklı yaklaşımı benimseyerek siparişlerin eksiksiz ve zamanında teslim edilmesine büyük önem veriyor. Bu anlayış, özellikle Avrupa pazarındaki müşterilerle uzun vadeli iş birliği geliştirme ve güven ortamı yaratma açısından kritik bir fark yaratıyor.

Modern altyapıya dayalı hassas üretim teknikleri de Türkiye'nin rekabet gücünü artıran önemli bir faktör olarak öne çıkıyor. Otomasyon sistemleri, kalite yönetim süreçleri ve standart prosedürler hem üretim hatalarını minimize ediyor hem de maliyet optimizasyonu sağlıyor. Türkiye'deki üreticiler, esnek üretim kabiliyetleri sayesinde proje bazlı ve acil taleplere hızlı bir şekilde yanıt verebiliyor. Bu durum, özellikle Avrupa pazarındaki talep döngüsüne

uyum sağlamada Türkiye'yi cazip bir seçenek hâline getiriyor.

Bu bağlamda Terbay Makina başarılı bir örnek teşkil ediyor. Hammaddeden nihai ürün teslimatına kadar tüm süreçlerde etkili kontrol sistemleri uygulayan Terbay Makina, lojistik planlamalarıyla acil talepleri zamanında karşılıyor ve ürünlerinde Avrupa standartlarında bir kalite sunuyor. Profesyonel işçilik ile süreci destekleyen firma, olası hata oranlarını azaltmayı başarırken müşteri taleplerine öncelik vererek güçlü bir memnuniyet sağlamayı hedefliyor. Bu yaklaşım, satın alma kararlarında güveni artırıyor ve Türkiye'yi Avrupa müşterileri için daha cazip bir çözüm ortağı hâline getiriyor.

Sonuç olarak, Türkiye'nin Avrupa odak-

**Türkiye'yi tercih eden Avrupalı alıcılar, yalnızca uygun fiyat avantajı elde etmekte kalmıyor, aynı zamanda güvenilir bir iş ortağına da sahip oluyor. İşte bu iki unsuru ayıran fark, bir tedarikçiyi uzun vadede kalıcı bir ortak konumuna taşıyan temel etmendir.**

lı üretimdeki avantajları yalnızca maliyet veya işçilik kalitesine dayanmakla sınırlı kalmıyor; coğrafi yakınlık, lojistik etkinlik, hassas üretim teknikleri, yüksek işçilik standartları ve üstün müşteri memnuniyeti anlayışıyla bütünleşmiş stratejik bir yapı oluşturuyor. Bu çok yönlü rekabet avantajları Türkiye'yi yalnızca bir üretim merkezi olarak değil, aynı zamanda güvenilir ve sürdürülebilir bir iş ortağı olarak konumlandırıyor.●

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



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

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

**Plato Elyaf Tekstil - Uşak Fabrika / Uşak Plant**  
401. Cad No:18 64000 Tekstil OSB / Uşak Merkez - Uşak / TÜRKİYE

Tel:+90 236 999 19 96 (pbx) • e-mail: info@punteks.com



www.punteks.com

# Dünya ticaretini yeniden yazan kurallar: Serbest Ticaret Anlaşmaları Atlası

**Türkiye, 24 aktif serbest ticaret anlaşmasıyla küresel ticarete güçlü bir konum elde etmiş durumda. Ancak, otomotiv ihracatının yüzde 72,5 gibi büyük bir kısmının tek bir bölgeye yönelmesi dikkat çekiyor. Ticaret anlaşmalarının gerçek etkisi ise imzalanmalarında değil, etkin bir şekilde hayata geçirilip kullanılmalarında yatıyor.**

| Ülke / Bölge  | Bölge                  | Durum                    | Yürürlük  | Otomotiv                                   |
|---|------------------------|--------------------------|-----------|--|
| AB (27 ülke)  | Avrupa                 | Gümrük Birliği           | 1996      | Sıfır gümrük, AB mevzuatına uyum           |
| EFTA (İsviçre, Norveç, İzlanda, Lihtenştayn)                                | Avrupa                 | Yürürlükte               | 1992      | Sanayi malları dahil                       |
| Birleşik Krallık  | Avrupa                 | Yürürlükte               | 2021      | 2.32 milyar dolar otomotiv ihracatı (2025) |
| Güney Kore  | Asya-Pasifik           | Yürürlükte               | 2013      | OEM tedarik zinciri entegrasyonu           |
| Singapur  | Asya-Pasifik           | Yürürlükte               | 2017      | Finans ve lojistik hub                     |
| Malezya   | Asya-Pasifik           | Yürürlükte               | 2015      | Genişletme müzakereleri sürmekte           |
| BAE   | Körfez / MENA          | Yürürlükte               | 2024      | Ticari araç ve aftermarket                 |
| Katar   | Körfez / MENA          | Yürürlükte               | 2024      | Altyapı yatırımları ile bağlantılı         |
| Fas, Tunus, Mısır, Filistin   | Kuzey Afrika           | Yürürlükte               | 2005-2007 | Kuzey Afrika ihracat kapısı                |
| Gürcistan, Arnavutluk, Moldova, Sırbistan, Kosova, Karadağ, Kuzey Makedonya | Balkanlar / BDT        | Yürürlükte               | 2007-2018 | Yakın lojistik ağ                          |
| Şili, Morityus  | Latin Amerika / Afrika | Yürürlükte               | 2011-2016 | Sınırlı otomotiv etkisi                    |
| Japonya   | Asya-Pasifik           | Müzakereler devam ediyor | -         | OEM ve Tier-1 tedarik fırsatı              |
| Endonezya   | Asya-Pasifik           | Müzakereler devam ediyor | -         | Büyüyen ASEAN otomotiv pazarı              |
| KİK (BAE hariç)   | Körfez                 | Müzakereler devam ediyor | -         | Suudi Arabistan dahil bölgesel kapsam      |
| İran, Azerbaycan, Pakistan, Özbekistan                                      | Orta Asya / Komşular   | Tercihli Ticaret         | Değişken  | Tercihli tarife, sınırlı sektörel kapsam   |

Kaynak: DTÖ Bölgesel Ticaret Anlaşmaları Veritabanı (2025 sonu, 381 yürürlükteki anlaşma), T.C. Ticaret Bakanlığı STA Sayfası, OİB Otomotiv İhracat Verileri 2025, ADB Asya Bölgesel Entegrasyon Merkezi FTA Veritabanı. Otomotiv ihracat değerleri 2025 yılı fiili verilerini yansıtmaktadır.

**Electronic Transformation**  
Elektronik Dönüşüm

Rotary Pedal  
& Position  
Sensors



Urea  
Quality  
Sensor

Slope  
Sensors



Hall Effect  
Sensors

Temperature  
Sensors

Pressure  
Sensors



Tire  
Pressure  
Control

Liquid&Gas  
Detection  
Sensors



Displays &  
Electronic  
Controllers

*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](http://www.nesanotomotiv.com)  
[info@nesan.com.tr](mailto:info@nesan.com.tr)



## Büyük Serbest Ticaret Anlaşmaları

### ABD

Yürürlükte: USMCA (Kanada ve Meksika), Güney Kore, Japonya (kısmi), Avustralya, İsrail ve 12 Latin Amerika ülkesi

Anahtar gelişme: USMCA 2026 Temmuz'da zorunlu gözden geçirme sürecine giriyor.

20

5

### Mercosur

Üyeler: Brezilya, Arjantin, Uruguay, Paraguay, Bolivya

Otomotiv sektöründe Brezilya'da 45 milyon, Arjantin'de ise 15 milyon araçlık bir park mevcut. Bu durum, hem aftermarket ürünlerine hem de ağır vasıta bileşenlerine yönelik güçlü bir talep yaratıyor.

### Avrupa Birliği

Yürürlükte olan ticaret anlaşmaları: CETA (Kanada), KOREU (Güney Kore), EPA (Japonya), Vietnam ve Singapur. Mercosur ile müzakereler tamamlanmış, Meksika ile modernizasyon süreci devam etmekte, Hindistan ile ise müzakereler sürmektedir.

Anahtar gelişme: AB ve Avustralya, Serbest Ticaret Anlaşması (FTA) müzakerelerini 2025 yılında tamamladı.

40+

12

### CPTPP

Üyeler: Japonya, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda, Meksika, Şili, Peru, Vietnam, Singapur, Malezya, Brunei, UK (2024)

ABD hariç toplam dünya GSYH'sinin yaklaşık %15'ini oluşturuyor.

### Çin

Yürürlükte olanlar: RCEP (15 ülke), ASEAN, Avustralya, Yeni Zelanda, Güney Kore, İsviçre, Peru ve Şili.

Öne çıkan gelişme: Çin ile Mercosur arasındaki müzakereler gündeme gelirken, Çin ve Avrupa Birliği arasındaki anlaşmazlıklar daha da karmaşık hale geliyor.

30+

15

### RCEP

Üyeler: Çin, Japonya, G. Kore, ASEAN-10, Avustralya, Yeni Zelanda

Ölçek: Dünya nüfusunun yüzde 30'u, dünya ticaretinin yüzde 28'i. Dünyanın en büyük serbest ticaret bölgesi.

381

2025 sonu itibarıyla DTÖ'de yürürlükteki bölgesel ticaret anlaşması

24

Türkiye'nin yürürlükte olan STA ile birlikte 4 adet tercihli ticaret anlaşması bulunmaktadır.

D

ünya Ticaret Örgütü'nün verilerine göre, günümüzde küresel ticareti şekillendiren toplam 381 bölgesel ticaret anlaşması yürürlükte bulunuyor. Bu sayı, on yıl öncesine kıyasla neredeyse iki kat artmış durumda. Serbest ticaret anlaşmaları artık yalnızca gümrük tarifelerinin kaldırılmasını amaçlayan teknik düzenlemeler olmaktan öteye geçerek, tedarik zincirlerinin nerede oluşacağını, yatırımların hangi ülkelere yönleneceğini ve rekabet avantajının hangi ekonomilere kayacağını belirleyen stratejik birer araca dönüşmüş durumda.

Bu durum, Türkiye otomotiv tedarik sanayisi için hem önemli fırsatlar sunan bir yol haritası hem de dikkat edilmesi gereken kritik bir uyarı niteliği taşıyor.

### Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşmaları Açığı: Göz Alıcı Ama Yüzeysel

Türkiye bugün itibarıyla EFTA, İsrail, Kuzey Makedonya, Bosna-Hersek, Filistin, Tunus, Fas, Mısır, Arnavutluk, Gürcistan, Karadağ, Sırbistan, Şili, Morityus, Güney Kore, Malezya, Moldova, Faroe Adaları, Singapur, Kosova, Venezuela, Birleşik Krallık, Birleşik Arap Emirlikleri ve Katar gibi toplamda 24

ülke ve bölgeyle aktif bir serbest ticaret anlaşması ağına sahiptir. Bunun yanı sıra İran, Azerbaycan, Pakistan ve Özbekistan ile tercihli ticaret anlaşmaları da yürürlüktedir.

Kağıt üzerinde oldukça geniş ve etkiyleyici görünen bu ağın gerçek ticaret dinamikleri ise otomotiv ihracat verilerine bakıldığında belirgin bir şekilde açığa çıkmaktadır. OİB'nin verilerine göre 2025 yılı itibarıyla Türkiye'nin otomotiv ihracatının yüzde 72,5'i olan 30,11 milyar dolar tutarındaki kısmı yalnızca AB ülkelerine yönelmiştir. Bu durum, Türkiye'nin birçok ülkeyle anlaşmalarına rağmen ihracat çeşitliliğinin sınır-



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







## From Local Forge to Global Force



EXPORT TO MORE THAN +20 COUNTRIES  
4 DIFFERENT LOCATIONS

 Production Site

 Sales Office / Warehouse

[www.birinci.com](http://www.birinci.com)

# Avrupa'nın ötesi: Türk otomotiv tedarik sanayisi için dört stratejik pencere

**Türkiye otomotiv sektörü 2025 yılında yüzde 11,6 artışla 41,5 milyar dolarlık ihracatla tarihi rekorunu kırdı. Bu tabloda asıl soru artık 'ne kadar ihraç ediyoruz?' değil, 'nereye ihraç ediyoruz?' sorusuna dönüşmüş durumda.**

**T**ürkiye otomotiv ihracatının neredeyse üçte ikilik kısmının Avrupa Birliği'ne yönelmesi, 1995 yılında imzalanan Gümrük Birliği anlaşmasının sağlam bir temel oluşturduğuna işaret ediyor. Ancak bu yapı, fazla bağımlı olduğu tek bir zemin üzerine oturmuş durumda. Peki, Avrupa Birliği'ne olan bu bağımlılığı dengeleyebilecek gerçek alternatifler nerede? Elde edilen veriler, dört stratejik açılım penceresini öne çıkarıyor.

## 1. Körfez ve MENA: En Hızlı Açılan Pencere

Birinci stratejik pencere, Körfez ve MENA bölgesi olarak ön plana çıkıyor ve bu bölge, en hızlı açılma potansiyeline sahip. Örneğin, Orta Doğu'da yalnızca Suudi Arabistan'ın 2025 yılı yolcu araç ithalatının 1,5 milyar doları aşması beklenirken, BAE de 625 milyon dolarlık ithalatıyla önemli bir yeniden ihracat merkezi olarak rolünü sürdürüyor. Türkiye ise hali hazırda Orta Doğu'ya 257 milyon dolarlık araç ihraç

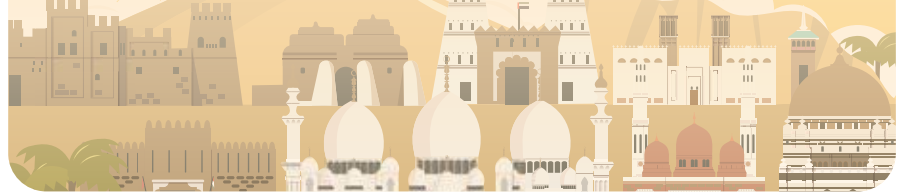
### Körfez / MENA: Yüksek Öncelik

#### Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Irak

**STA:** BAE (2024) ve Katar (2024) yürürlüğe girdi · KİK ise müzakere sürecinde

|                   |    |
|-------------------|----|
| Pazar büyüklüğü   | 88 |
| STA zemini        | 72 |
| Lojistik kolaylık | 90 |
| Büyüme hızı       | 80 |

- **Suudi Arabistan:** 1,5 Mrd USD yolcu araç ithali (2025) bölgenin en büyük pazarı
- **BAE:** Türkiye'nin ihracat pazarlarından biri, yeniden ihracat hub'ı
- **Irak:** Ankara'nın 20 milyar dolarlık ihracat hedefi; Kalkınma Yolu Projesiyle bağlantı



ederek, bölgenin önde gelen tedarikçileri arasında yer alıyor. BAE ve Katar ile 2024 yılında imzalanan STA'lar bu ticaret hacmini hukuki bir zemine oturtarak istikrar sağlamış durumda.

Ayrıca, Türkiye'nin Irak'a aylık ihracat hacminin 1 milyar doların üzerine çıkması ve Development Road Project kapsamında bu rakamı 2030 yılına kadar 20 milyar dolara yükseltme hedefi bölgenin stratejik önemini artırıyor.

Bölgedeki otomotiv sektörü özellikle ticari araçlar ve aftermarket ürünleri açısından büyük bir potansiyele sahip. Özellikle devam eden altyapı yatırımları göz önünde bulundurulduğunda, Türkiye için Körfez otomotiv pazarında etkili bir giriş noktası oluşturacak fırsatlar bulunuyor.

## 2. Kuzey Afrika: Yakın Ancak Etkili Şekilde Değerlendirilmeyen Bir Kanal

2025 yılının ilk yarısında Türkiye'nin Afrika kıtasına yaptığı ihracat, yüzde 8,8 oranında artarak 9,9 milyar dolara

### Kuzey Afrika: Orta ve Yüksek Öncelik

#### Fas, Mısır, Tunus, Libya, Cezayir

**STA:** Fas, Mısır, Tunus aktif · Cezayir müzakere yok

|                   |    |
|-------------------|----|
| Pazar büyüklüğü   | 65 |
| STA zemini        | 70 |
| Lojistik kolaylık | 78 |
| Büyüme hızı       | 58 |

- Mevcut Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) yeterince etkin kullanılmıyor; özellikle otomotiv sektörüne yönelik özel kanalların eksikliği dikkat çekiyor.



**INDUCTOTHERM**  
**GROUP | TÜRKİYE**



**InductoForge®**

## Inductoforge: Dövme Teknolojilerinde Maksimum Verim

Inductoforge; dövme sektörünün hassasiyet, hız ve güvenlik ihtiyaçlarını karşılayan en gelişmiş indüksiyon ısıtma sistemidir. Geniş frekans aralığına sahip güç üniteleri; demir ve demir dışı metallere oluşan kare kütük veya yuvarlak takoz formundaki parçalarda sıcaklık kontrolünü en üst seviyede tutar.

Otomotiv, savunma ve bağlantı elemanları sektörlerine özel tasarlanan sistem; sağlam bobin yapısı ve hızlı parça değişim özellikleriyle üretim sürekliliğini garanti eder. Minimum enerji sarfiyatı ve maksimum parça kalitesi sunan Inductoforge, zorlu endüstriyel şartlarda verimliliğinizi standartlaştırır.

### INDUCTOTHERM İNDÜKSİYON SİSTEMLERİ SAN. A.Ş.

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

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

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

**SAHA**  
**2026**

Hall No: 8H  
Stand No: 22

5-9 MAYIS 2026



inductotherm-turkiye



inductothermtr



@inductothermtr



@inductothermtr



### Orta Asya / Türk Devletleri: Orta Öncelik Özbekistan, Kazakistan, Azerbaycan, Türkmenistan

**STA:** Azerbaycan ve Özbekistan tercihli; Kazakistan ise görüşme aşamasında.

|                   |    |
|-------------------|----|
| Pazar büyüklüğü   | 55 |
| STA zemini        | 52 |
| Lojistik kolaylık | 48 |
| Büyüme hızı       | 75 |

- TEMSA, Otocar ve BMC gibi Türk otobüs ve kamyon üreticileri bölgede etkin bir şekilde faaliyet gösteriyor.
- Lojistik mesafenin kısaltılması ve transit engellerin ortadan kaldırılması durumunda önemli bir potansiyel ortaya çıkabilir.

ulaştı. OİB tarafından paylaşılan verilere göre, otomotiv sektöründe Afrika ülkelerine yönelik ihracatta 2025 tam yılında yüzde 8,5'lik bir büyüme gerçekleşti. 2024 yılında Türkiye ile Afrika arasındaki ticaret hacmi yaklaşık 36,5 milyar dolara ulaştı. 2026'da düzenlenen IV. Türkiye-Afrika Ortaklık Zirvesi ile bu rakamın 45 milyar doları aşması hedefleniyor.

Ticaret Bakanlığı'nın hazırladığı 2025 yılı eylem planı doğrultusunda, toplamda 269 ticaret heyeti programı ve 85 alım heyeti organizasyonu düzenlenmesi planlandı. Bu çerçevede Fas ve Fildişi Sahili'ne yönelik heyetler de organize edildi. Öte yandan Tim tarafından yürütülen çalışmalarda Fas, Mısır ve Tunus ile yapılan Serbest Ticaret Anlaşmaları, iki taraf arasındaki ticaret hacmini artırmaya devam ediyor. Türkiye'nin Afrika'ya gerçekleştirdiği ihracatta Fas, 1,8 milyar dolarlık hacmiyle ilk sırada yer alırken; onu Mısır ve Libya takip ediyor.

Coğrafi avantaj ve mevcut ticaret altyapısı sayesinde Kuzey Afrika bölgesi, hafif ticari araçlar ve yedek parça ihracatı açısından hızlı ve olumlu sonuçlar alınabilecek bir potansiyele sahip olmaya devam ediyor.

### 3. Orta Asya ve Türk Devletleri: Kültürel Avantajların Getirdiği Büyüme Potansiyeli

Türk Devletleri Örgütü üyesi ülkelere yapılan ihracat 2025 yılında da 11 milyar dolar seviyesinde seyrederek güçlü konumunu korudu. 2020'deki 5,4 milyar dolardan bu yana iki katına çıkan bu ivme, bölgenin stratejik önemini açıkça ortaya koyuyor. Özellikle Özbekistan, Kazakistan ve Azerbaycan gibi

ülkeler, kamyon ve otobüs segmentinde yüksek talep potansiyeli barındırmaktadır. TEMSA, Otocar ve BMC gibi küresel ölçekte güçlü Türk otobüs ve kamyon üreticileri bu coğrafi ve kültürel yakınlığı somut bir rekabet avantajına dönüştürebilir. Temmuz 2025'te imzalanan Orta Koridor demiryolu anlaşması ve Zengezur Koridoru gibi lojistik projeler ise bu pazarların tam potansiyelini ortaya çıkarmak açısından kritik bir rol üstlenecek

### 4. Latin Amerika: Uzun Vadeli Fakat Önemli Bir Hedef

Brezilya, 2025 yılında kaydettiği yüzde 2,1 büyüme ile toplamda 2,69 milyon araç satışı gerçekleştirerek yeni bir rekor kırdı. Ancak Türkiye'nin bu geniş ve dinamik pazardaki etkisi halen sınırlı düzeyde seyrediyor. Bölgede var olan 45 milyonu aşkın araç parkı, ye-

dek parça ve satış sonrası hizmetlere yönelik önemli bir talep var.

Türkiye'nin otomotiv ihracatında "Diğer Amerikan Ülkeleri" grubuna yönelik satışların 2025 yılında yüzde 25 oranında artış göstermesi olumlu bir gelişme sunmakla birlikte bu artış eğilimini uzun vadede sürdürülebilir kılmamanın gerekliliği vurgulanıyor. Bu bağlamda, Avrupa Birliği ile Mercosur arasında tamamlanmış olan çerçeve anlaşması Türkiye'ye önemli bir mesaj iletiyor: Latin Amerika'yla Serbest Ticaret Anlaşması müzakerelerinin gündem dışı bırakılması artık mümkün değil.

### Sonuç: Çeşitlendirme Stratejik Bir Gereklilik

Belirtilen dört bölgesel öncelik birbiriyle bağlantılıdır ve birbirini tamamlayıcı bir nitelik taşımaktadır. Körfez ve Kuzey Afrika kısa vadede sonuç alınabilecek yakına hedefler olarak öne çıkarken, Orta Asya, mevcut kültürel ve diplomatik avantajların etkili ihracat stratejilerine dönüştürülebileceği orta vadeli bir koridor sunmaktadır. Öte yandan Latin Amerika, sabır ve uzun vadeli bir kararlılık gerektirse de ihmal edilmemesi gereken büyük bir büyüme potansiyeline sahiptir. Türkiye, artık sadece tedarikçi veya montaj merkezi olmayı hedeflemiyor; bağımsız bir sanayi oyuncusu olarak konumunu güçlendirmeyi planlıyor. Bu vizyon, ihracat bölgelerini çeşitlendirme yönündeki kararlı politikalarla birleştiğinde daha anlamlı hale gelmektedir. ●

### Latin Amerika: Uzun Vadeli Fırsat Brezilya, Arjantin, Meksika, Kolombiya

**STA:** Şili aktif · Mercosur ile AB anlaşması önemli sinyal

|                   |    |
|-------------------|----|
| Pazar büyüklüğü   | 80 |
| STA zemini        | 28 |
| Lojistik kolaylık | 30 |
| Büyüme hızı       | 60 |

- **Brezilya**, ANFAVEA verilerine göre Brezilya'nın 2025 yılı tam yıl araç satışları (kamyon ve otobüs dahil) 2.689.634 adet olarak gerçekleşti. Türkiye'nin Brezilya'ya toplam ihracatı henüz 1 milyar dolar seviyesinde seyrediyor
- AB-Mercosur anlaşması, Türkiye için dikkat çekici bir mesaj niteliği taşıyor.
- Bölge, Serbest Ticaret Anlaşması (STA) gündemine alınmalı. **Meksika** ise USMCA kapsamındayken, Türk tedarikçiler için ikincil tedarik zinciri fırsatları sunuyor.



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

60  
Years



**EKU**

## 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

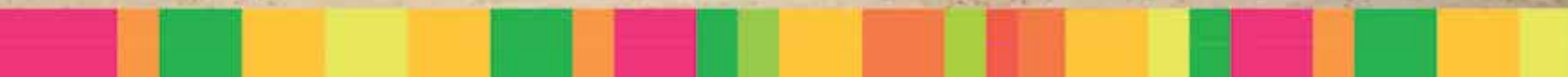


[www.empa.com](http://www.empa.com)



# empa:::electronics

Creating Value with Technology



# TAYSAD 47. Genel Kurulu Toplantısı'nda sektörün dönüşüm gündemi ele alındı

**Türkiye otomotiv tedarik sanayisinin çatı kuruluşu Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği'nin 47'nci Olağan Genel Kurul Toplantısı, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Dr. Çetin Ali Dönmez ve Kocaeli Valisi İlhami Aktaş'ın katılımıyla gerçekleştirildi. Kamu, üniversite, sivil toplum kuruluşları, geçmiş dönem yönetim kurulu başkanları, yönetim kurulu ve dernek üyelerinin de katıldığı toplantı, TOSB konferans salonunda düzenlendi.**



## T

AYSAD, 2026 yılının ilk çeyreğinde üyeleri, paydaşları ve sektör temsilcilerini bir araya getirdi. Derneğin 47'nci Olağan Genel Kurul Toplantısı'na katılan **T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Dr. Çetin Ali Dönmez**, otomotiv sanayisinin Türkiye ekonomisi açısından taşıdığı stratejik öneme dikkat çekti. Dönmez, "Otomotiv sanayisi; üretim gücü, teknoloji seviyesi ve ihracat kapasitesiyle ülkemizin en stratejik sektörlerinden biri. Bu yapının temelini ise güçlü tedarik sanayimiz oluşturuyor. Bakanlık olarak hem ana sanayi hem de tedarik sanayimizin rekabet gücünü koruyabilmesi adına Avrupa Birliği regülasyonlarına uyum sürecini hızlandırıyoruz" diye konuştu.

Sektörün küresel ölçekte çok boyutlu bir dönüşümden geçtiğine işaret eden Dr. Çetin Ali Dönmez; elektrifikasyon, dijitalleşme, sürdürülebilirlik, karbon ayak izi yönetimi ve tedarik güvenliği-

nin yeni dönemin temel belirleyicileri olduğunun altını çizdi. Bu dönüşümün tedarik zincirini doğrudan etkilediğini belirten Dönmez, "Yeni dönemde rekabet gücünü koruyacak ülkeler; tasarım, mühendislik, üretim ve tedarik altyapısını bütüncül şekilde geliştirebilenler olacak" ifadelerini kullandı.

### **Türkiye'de üretilen otomotiv ürünleri AB ile aynı standartlarda değerlendirilmeli**

Türkiye'de üretilen otomotiv ürünlerinin Avrupa Birliği ile aynı standartlarda değerlendirilmesinin kritik önem taşıdığına dikkat çeken Dönmez, Avrupa Sanayi Hızlandırma Yasası'nın kıta sanayisinin yeniden güçlendirilmesini hedeflediğini hatırlattı. Bu süreçte Türkiye'nin konumunun netleşmesi için kamu ve sektör iş birliğinin önemine vurgu yaptı.

Teknoloji ve inovasyon yatırımlarının sektörün geleceğinde belirleyici olacağını ifade eden Dönmez, TAYSAD hima-



### **Otomotiv tedarik sanayi için çevik, dayanıklı, rekabetçi olmak kritik**

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Birinci, sektörün içinden geçtiği dönüşüm sürecine dikkat çekerek, göreve geldikleri ilk gündün bu yana değişen küresel dinamiklere uyum sağlamayı odağa aldıklarını belirtti. Birinci, "Göreve başladığımızda, küresel dalgalanmalara karşı nasıl daha dayanıklı ve rekabetçi bir yapı kurabileceğimizi sorguladık. Bu doğrultuda vizyonumuzu 'TAYSAD 5.0: Çevik, Dayanıklı, Rekabetçi' olarak belirledik. Bugün geldiğimiz noktada tam da bu vizyona paralel olarak, hızlı karar alabilmenin ve birlikte hareket edebilmenin rekabet üstünlüğü açısından ne kadar kritik olduğunu daha net görüyoruz" dedi.



TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Birinci



### Sektörün öncüleri TAYSAD ödülleriyle taçlandırıldı

TAYSAD tarafından gelenekselleşen ödül töreninde sektörün öne çıkan firmaları farklı kategorilerde ödüllendirildi. En Fazla Patent Tescilli Alan Üyeler kategorisinde Tırsan Treyler San. ve Tic. A.Ş. birincilik ödülünün sahibi olurken, Bosch San. ve Tic. A.Ş. ikinci, Teknorot Otomotiv Ürünleri San. ve Tic. A.Ş. ise üçüncü sırada yer aldı. En Fazla İhracat Yapan Üyeler kategorisinde Bosch San. ve Tic. A.Ş. birinciliği elde ederken, OYAK Horse Makina Ekipmanları Tic. ve San. A.Ş. ikinci, CMS Jant ve Makina Sanayii A.Ş. üçüncü oldu. İhracatını En Fazla Artıran Üyeler arasında ise Toyotetsu Otomotiv Parçaları San. ve Tic. A.Ş. ilk sırada yer alırken, Siro Silk Road Temiz Enerji Depolama Teknolojileri San. ve Tic. A.Ş. ikinci, ZF CVS Turkey Fren Sistemleri San. ve Tic. Ltd. Şti. üçüncü sırada konuldu. TAYSAD Eğitimlerine En Çok Katkı Sağlayan Üyeler kategorisinde itameks Dış Ticaret ve Pazarlama A.Ş. birincilik ödülüne layık görülürken, Altan Hidrolik Mühendislik San. ve Tic. A.Ş. ikinci, SKT Yedek Parça Makina San. ve Tic. A.Ş. üçüncü oldu. Ortak Satın Alma Projelerine En Çok Katılan Üye kategorisinde ise HP Pelzer Pimsa Otomotiv A.Ş. birinci oldu. TAYSAD'ın kurumsal sosyal sorumluluk projesi "Fırsatı Eşitle Yeteneği Çeşitle" programının dördüncü dönem katılımcıları İnci GS Yuasa, Sistem Teknik ve ZF CVS'ye de özel takdir ödülü takdim edildi.

yesinde Fark Labs ve Boğaziçi Ventures iş birliğiyle hayata geçirilen 25 milyon dolar büyüklüğündeki Mobilite Teknolojileri Fonu'nun önemli bir adım olduğunu söyledi. Dönmez, "Bu tür girişimler, sektörümüzün küresel rekabet gücünü artıracaktır" dedi.

### Avrupa pazarındaki dönüşüm Türkiye için fırsatlar barındırıyor

Otomotiv tedarik sanayisinde üretim hacminin güçlü seyirini koruduğunu ancak küresel dengelerde önemli değişimler yaşandığını ifade eden TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Birinci, üretim ve talebin Asya'ya kaydığını dikkat çekti. Avrupa pazarındaki dönüşümün Türkiye için fırsatlar barındırdığını vurgulayan Birinci, "En büyük ihracat pazarımız olan Avrupa'daki değişimi doğru okuyarak yeni fırsatlar yaratmalı, bununla birlikte Amerika gibi alternatif pazarlarda da konumumuzu güçlendirmeliyiz" değerlendirmesinde bulundu.

### Türkiye'yi yatırım açısından daha cazip hale getirmeye odaklıyız

TAYSAD olarak iç pazarı güçlendirmeye, üretimi artırmaya ve Türkiye'yi yatırım açısından daha cazip hale getirmeye odaklandıklarını belirten Birinci, küresel rekabette kalıcı olmak için üretim kapasitesinin kritik önem taşıdığını vurguladı. Elektrikli araç pazarındaki hızlı büyümenin sektör açısından belirleyici olduğuna işaret eden Birinci, bu alanda da küresel rekabetin giderek hızlandığını belirtti. Çinli üreticilerin pazardaki ağırlığını artırdığını ifade eden Birinci, Türkiye'nin bu



T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Dr. Çetin Ali Dönmez

alanda uzun vadeli bir dönüşüm sürecinin başında olduğunu dile getirdi. "Bu maratonda mevcut fırsatları doğru değerlendirerek iş birliği ve kararlılıkla ilerlediğimiz sürece güçlü bir konuma ulaşacağımıza inanıyoruz" dedi.

İhracat performansına da değinen Birinci, otomotiv ve tedarik sanayisinin dolar bazında istikrarlı bir büyüme trendi yakaladığını belirterek, "İhracatımızın artması ve tedarik sanayimizin bu büyümeden aldığı payın yükselmesi, sektörümüz adına olumlu bir tablo ortaya koyuyor" ifadelerini kullandı. Sektörde yaşanan teknolojik ve yapısal dönüşüme de dikkat çeken Birinci, sözlerini şöyle tamamladı: "Otomotiv sanayisinde yaşanan bu dönüşümü fırsata çevirmek için iş birliği içinde hareket etmeli, ortak akılla ilerlemeliyiz. Bu sayede hem sektörümüzü hem de ülkemizi daha güçlü bir geleceğe taşıyabiliriz." ●



# Kesintisiz üretimin yolu akıllı bakım uygulamalarından geçiyor

**TAYSAD tarafından bu yıl 11'incisi düzenlenen Bakım Konferansı, sanayide hızla değişen bakım anlayışını sektör gündemine taşıdı. "Bakım: Maliyet değil, kazanç merkezi" yaklaşımının ele alındığı konferansta; dijitalleşme, enerji yönetimi ve robotik otomasyonun bakım süreçlerine etkisi kapsamlı şekilde değerlendirildi.**

## Sanayide bakım anlayışı dijitalleşmeyle yeniden şekilleniyor

**A**ltın sponsorluğunu Fagor Türkiye, gümüş sponsorluğunu Fanuc ve TotalEnergies'in, tematik sponsorluğunu ise ABB'nin üstlendiği konferansta, özellikle dijitalleşme başlığı öne çıktı. Ayrıca veri analitiği, kesitirmci bakım uygulamaları ve akıllı sistemlerin bakım yönetimine kazandırdığı yeni olanaklar detaylı şekilde değerlendirildi. Katılımcılar, dijital dönüşümün bakım süreçlerini nasıl daha öngörülebilir, verimli ve sürdürülebilir hale getirdiğini farklı örnekler üzerinden inceleme fırsatı buldu. Enerji yönetimi de konferansın önemli başlıkları arasında yer aldı. Üretim süreçlerinde enerji verimliliğinin artırılması ve kaynak kullanımının optimize edilmesi için bakımın kritik rolü vurgulandı. Enerji odaklı bakım yaklaşımlarının işletmelere sağladığı maliyet avantajları ve sürdürülebilirlik katkısı, sektörden örnek uygulamalarla ele alındı. Robotik otomasyon ise bakım süreçlerinin ge-

leceğini şekillendiren bir diğer önemli konu başlığı olarak öne çıktı. Üretim hatlarında artan otomasyon ile bakım süreçleri ve insan-makine iş birliğinin yeni boyutları bütüncül bir yaklaşımla ele alındı. Kazandıran bakım anlayışı, konferansta öne çıkan bir diğer başlık oldu. Bakımın yalnızca bir maliyet unsuru değil, doğru stratejilerle işletmelere değer kazandıran bir yatırım alanı



TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Berke Ercan



## Bakım süreçleri üretim performansını doğrudan etkiliyor

Konferansın açılış konuşmasını gerçekleştiren TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Berke Ercan, "Bakım artık arıza sonrası müdahale eden ya da önleyici faaliyetlerle sınırlı kalan bir yapıdan çıkarak, üretim süreçlerinin tasarımından otomasyona, dijitalleşmeden veri yönetimine kadar sürecin merkezinde yer alan stratejik bir fonksiyona dönüşüyor. Bakım ekiplerinin günümüzde proseslerin tasarım aşamasından itibaren sürecin içinde yer alarak daha verimli, daha sürdürülebilir ve daha rekabetçi yapılar kurulmasına katkı sunmaları gerekiyor. Özellikle içinde bulunduğumuz ekonomik koşullar, artan işçilik maliyetleri ve küresel rekabet ortamı, işletmelerimizi daha verimli çalışmaya zorlarken, bakım fonksiyonunu doğrudan değer yaratan bir alan haline getiriyor. Enerji maliyetlerinin işletmeler üzerindeki etkisinin giderek arttığı dönemde, atılan adımlar sürdürülebilirlik hedeflerimize de katkı sunuyor" diye konuştu.

SMALL THINGS MAKE BIG THINGS HAPPEN



obel<sup>®</sup>  
CIVATA

[WWW.OBEL.COM.TR](http://WWW.OBEL.COM.TR)

olduğu vurgulandı. Planlı ve proaktif bakım uygulamalarının üretim sürekliliğine, maliyet optimizasyonuna ve rekabet gücüne sağladığı katkılar katılımcılarla paylaşıldı.

### Sahadan veri toplama giderek yaygınlaşıyor

Konferansın açılış konuşmasını gerçekleştiren TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Berke Ercan, şunları söyledi: "Bugün sahadan veri toplama, sensör teknolojileri ve MES uygulamaları birçok işletmede yaygın şekilde kullanılıyor. Ancak bu veriyi doğru şekilde işlemek ve anlamlandırmak giderek daha kritik hale geliyor. Bu noktada yapay zekâ, önümüzdeki dönemde bakım süreçlerinin en belirleyici unsurlarından biri olacak. Dijitalleşme ve veri odaklı yaklaşımlar sayesinde

bakım süreçleri daha öngörülebilir ve verimli bir yapıya kavuşurken, yapay zekâ da bu dönüşümün en önemli başlıklarından biri olarak öne çıkıyor. Diğer yandan robotik otomasyon, üretim süreçlerinin vazgeçilmez bir parçası haline geldi. Tüm bu başlıklar bir araya geldiğinde, bakımın işletmeler için doğrudan rekabet gücünü belirleyen ve değer yaratan bir yapıya evrildiğini açıkça görüyoruz. TAYSAD olarak bu alanda oluşturduğumuz çalışma grubumuzla dijital dönüşümü yakından takip ediyor, sektörümüzü destekleyerek bakımın işletmeler için bir maliyet kaleminden ziyade değer yaratan bir yapıya dönüşmesine katkı sağlamayı hedefliyoruz."

### Sektör profesyonelleri bakımın geleceğini çok yönlü olarak değerlendirdi

Konferansta, açılış konuşmasının ardından "Dijitalleşme" başlığı kapsamında GKN Otomotiv Küresel Yalın Direktörü Gökhan Pişkin ve Koç Digital Veri Bilimi Yöneticisi Ayşegül Turupcu

**Konferans Sponsorları**

**Altın Sponsor**

**FAGOR** ARRASATE

**Gümüş Sponsorlar**

**FANUC** **TotalEnergies**

**Tematik Sponsor**

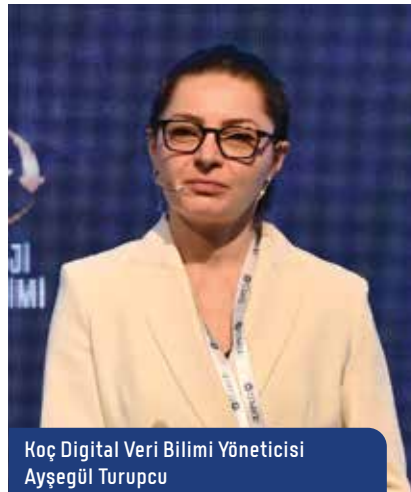
**ABB**

sunumlarını yaptılar. Toyota Boshoku Türkiye Üretim Yönetimi Bölümü Genel Müdürü Burcu Birden'in moderatörlüğünde gerçekleşen "Kazandıran Bakım" panelinde de Oyak Renault Bakım Platform Departman Müdürü Selami Ataman, Borusan Cat MS Merkezi Lideri Sabri Can Locva ve Ak-Press Kaynak Üretim Müdür Yardımcısı Ufuk Öztürk görüşlerini aktardılar.



### "Sektöre ilham veren bir etkinlik oldu"

Etkinliğin kapanış konuşmasını yapan TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Bakım Çalışma Grubu Lideri Selçuk Demirok ise "TAYSAD olarak üyelerimizin yürüttükleri operasyonlarla, elde ettikleri başarıları ve geldiğimiz noktayı her seferinde gözlemlemek, sektörümüzün ne kadar güçlü ve stratejik bir yapıya sahip olduğunu bir kez daha gösterdi. Konferansımızın bu başarı seviyesine ulaşmasında sponsorlarımızın destekleri ve profesyonel ekiplerimizin özverili çalışmaları belirleyici oldu. Bu etkinlikte, Türkiye otomotiv tedarik sanayisinin geleceğine dair güveni pekiştirirken, bilgi paylaşımı ve kolektif öğrenmenin sektörümüzün gelişiminde oynadığı kritik rolü bir kez daha vurguladık. Katılımcılarımızın, çalışma gruplarımızın ve sponsorlarımızın katkıları sayesinde konferans, sektörümüz için hem ilham verici hem de yol gösterici bir platform olarak tamamlandı. 12. Bakım Konferansı'nda yeniden bir araya gelmeyi sabırsızlıkla bekliyoruz" dedi.



Koç Digital Veri Bilimi Yöneticisi  
Ayşegül Turupcu

Öğle arasından sonra düzenlenen "Enerji Yönetimi" oturumunda Olgun Çelik Bakım Mekanik Sistemler Lideri Hasan Özbilgin ve OSB Martur Bakım Lideri Ali Hançer, sunumlarını gerçekleştirdiler. Etkinliğin devamında yer alan "Robotik Otomasyon" programında ise Beyçelik Gestamp Bakım Müdürü Ömer Pala ve Bosch Özel Makine İmalatı Üretim Kısmı Müdürü Mert Sağlam görüşlerini aktardı. Yoğun bir katılımı gerçekleştiren etkinlik, TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Bakım Çalışma Grubu Lideri Selçuk Demirok'un kapanış konuşmasıyla sona erdi. ●

# 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 PPI

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 CO-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](http://www.bodycote.com)

**Bodycote**  
**İSTAŞ**

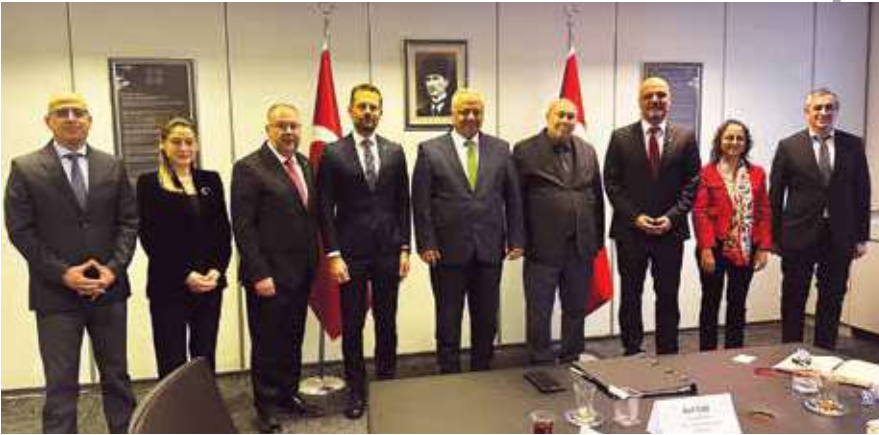
## TAYSAD, İhracat Genel Müdürü Kılıçkaya ile sektörün rekabet gündemini ele aldı



Türk otomotiv tedarik sektörünün ihracat performansı ve küresel rekabet gücü, Ticaret Bakanlığı'nın en üst düzey yetkilileriyle değerlendirildi. TAYSAD heyeti, İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya ile gerçekleştirdiği görüşmede teşvik mekanizmalarından "Made in Europe" yaklaşımına uzanan geniş bir gündem üzerinde çalıştı.

Toplantıda ihracatın artırılması, mevcut teşvik mekanizmalarının daha etkin kullanımı ve Türk otomotiv tedarik sanayiinin küresel pazarlardaki konumunun kalıcı biçimde güçlendirilmesi de görüşmenin odağında yer aldı.

## TAYSAD, Ticaret Bakanlığı ile sektörün rekabetçilik haritasını çıkardı



Türk otomotiv tedarik sanayiinin güçlü yönleri, dönüşüm alanları ve küresel fırsatlar, Ticaret Bakanlığı uzmanlarıyla birlikte kapsamlı bir rekabetçilik analizi çerçevesinde ele alındı. TAYSAD heyeti, Ticaret Araştırmaları ve Risk Değerlendirme Genel Müdürü Raif Can ve ekibiyle gerçekleştirdiği görüşmede sektörün stratejik yol haritasını da konuştu.

Toplantıda sektörün rekabetçilik analizleri, teknolojik dönüşüm başlıkları ve kritik teknolojilerdeki dışa bağımlılık sorunu değerlendirildi. Küresel ticaretteki fırsatlar ile sektörün yapısal dönüşümüne yönelik adımlar da görüşmenin gündeminde yer aldı.

## TAYSAD, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Yatırım Teşvik Sistemi'ni değerlendirdi



Türkiye'nin yeni yatırım teşvik sistemi ve otomotiv tedarik sektörünün dönüşüm gündemi, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın üst düzey yetkilileriyle ayrıntılı biçimde ele alındı. TAYSAD heyeti, Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürü Hasan Hilmi Akın ve beraberindeki heyetle gerçekleştirdiği görüşmede üyelerinin teşvik süreçlerindeki somut sorunlarını da doğrudan aktardı.

# HER ARACIN GENETİĞİNE UYGUN KUSURSUZ PARÇALAR BİZDE

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



Direksiyon ve  
Süspansiyon Parçaları



Sıcak Dövme



Sac Parça



Rollform



Kalıp Üretimi

## TAYSAD, AB Başkanlığı ile otomotiv tedarik sanayiinin Avrupa gündemini konuştu



Otomotiv tedarik sektörünün AB uyum süreci, sürdürülebilirlik ve "Made in EU" yansımaları, Dışişleri Bakanlığı AB Başkanlığı bünyesinde üst düzey bir görüşmeyle ele alındı. TAYSAD heyeti, Mali İşbirliği ve Proje Uygulama Genel Müdürü Bülent Özcan ile mevcut iş birliği fırsatlarını ve geliştirilebilecek ortak çalışma alanlarını da konuştu.

Görüşmede otomotiv tedarik sanayine yönelik AB projeleri ve iş birliği fırsatları değerlendirildi. Sektörün AB uyum süreci, rekabet gücü ve sürdürülebilirlik başlıklarında görüş alışverişinde bulunulurken "Made in EU" yaklaşımının sektöre yansımaları da gündemin odağında yer aldı.

## TAYSAD, Savunma Sanayii Başkanlığı ile sektörler arası sinerjiyi değerlendirdi



Otomotiv tedarik sanayiinin üretim birikimi ile savunma sanayiinin Ar-Ge gündemi bir araya geldi. TAYSAD heyeti, Savunma Sanayii Başkanlığı Başkan Yardımcısı Prof. Dr. İhsan Kaya ve ekibiyle gerçekleştirdiği görüşmede iki sektör arasındaki iş birliği potansiyelini ve ortak çalışma alanlarını ele aldı.

Toplantıda otomotiv tedarik sanayiinin üretim deneyiminin savunma projelerine aktarımı ve Ar-Ge odaklı ortak çalışma alanlarının geliştirilmesi konuları görüşüldü. İki sektör arasındaki sinerjinin güçlendirilmesi, yerli üretim kabiliyetlerinin artırılması ve yüksek katma değerli projelerde iş birliğinin derinleştirilmesi de görüşmenin gündeminde yer aldı.

## TAYSAD, Yerli Malı Tebliği'ni Sanayi Bakanlığı ve üyeleriyle birlikte değerlendirdi



Otomotiv tedarik sektörünü doğrudan etkileyen Yerli Malı Tebliği'ndeki güncel gelişmeler, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın katılımıyla üyelerle paylaşıldı. Toplantıda ertelenen uygulamanın sektöre yansımaları, yerli katkı hesaplamalarındaki kritik değişiklikler ve firmaları bekleyen yükümlülükler ele alındı.



Buluşma, üyelerin mevzuat değişikliklerini yakından takip etmelerine ve bu değişikliklerin kurumları için taşıdığı fırsat ve riskleri zamanında değerlendirmelerine zemin hazırladı.

TAYSAD'ın düzenlediği bilgilendirme toplantısına Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürü Prof. Dr. İlker Murat Ar katılarak güncel gelişmeleri aktardı. Genel Sekreter Sevgi Özçelik'in moderatörlüğünde gerçekleşen toplantıda üyeler de Tebliğ'in etkin uygulanabilmesine yönelik görüşlerini paylaştı.



## TAYSAD, "Made in Europe" seminerinde Türkiye'nin konumunu ortaya koydu

**"Made in Europe" gündeminin Avrupa sanayine ve Türkiye'ye olası etkileri, sektördeki dönüşüm trendleri ve gelecek dönem beklentileri uzmanlarla birlikte değerlendirildi. TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Birinci, Türkiye'nin bu denklemdaki stratejik ağırlığını güçlü bir çerçeveye ortaya koydu.**



Seminerde söz alan Yakup Birinci, Türkiye'nin Avrupa için yalnızca bir tedarikçi değil, otomotiv sektöründe güçlü bir üretici konumunda olduğunu vurguladı. Türkiye'deki yatırımlar üzerinden Avrupa pazarına yönelik üretimin stratejik önemine dikkat çeken Birinci, tedarik zincirlerinin karşılıklı bağımlılık ve sorumluluk gerektirdiğini de ifade etti. Sektördeki dönüşüm trendleri ve üretimde esnek, yenilikçi ve stratejik olmanın önemi de değerlendirilen konular arasında yer aldı. Seminer, katılımcıların sorularıyla tamamlandı.





## OSD'nin 51'inci Olağan Genel Kurulu gerçekleştirildi Otomotiv sanayi rekabet gücünü daha da ileriye taşımayı hedefliyor

**Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 51'inci Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Genel Kurul'da 2022 yılında derneğin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı devralan Cengiz Eroldu yeniden Başkan olarak seçildi. Genel kurula T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Bakan Yardımcısı Zekeriya Coştu ve T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Açar ve TAYSAD Başkanı Yakup Birinci katıldı.**

**10 yılda 10 milyar doların üzerinde yatırım yaptık**

**T** T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Bakan Yardımcısı Zekeriya Coştu ve T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Açar'ın katıldığı Genel Kurul'da konuşan OSD Başkanı Cengiz Eroldu, "Türk otomotiv sanayisi son yıllarda yapılan kapasite artışlarıyla beraber 2,2 milyonu OSD üyelerinden olmak üzere toplam 2,5 milyonluk üretim kapasitesine sahip. Güçlü bir otomotiv sanayisine sahibiz, bu Avrupa ölçeğinde de gerçekten önemli bir boyut. 2025 yılını geçen seneye göre yüzde 4'lük artışla 1,4 milyon adet seviyesinde üretim yaparak kapattık. Yatırımlarımıza 2025 yılında da devam ettik ve üyelerimiz 1,2 milyar dolarlık bir yatırım gerçekleştirdi ki Türkiye'de son 10 yılda 10 milyar

doların üzerinde yatırım yaptığımızı söyleyebilirim. 2025 yılında ihracatımız da 1 milyon adedin üzerinde oldu. Bizi sevindiren önemli başlıklardan biri, ihracat değerimizde kaydedilen güçlü performans oldu. 2025 yılında 41,5 milyar dolarla en yüksek ihracat değerine ulaştık. Bu bakımdan da son derece memnun ve gururluyuz. Aynı zamanda Türkiye'nin en çok ihracat yapan sanayisi konumundayız. Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 18'ini otomotiv sanayii gerçekleştiriyor ve bu da önemli bir başarı" dedi.

**Hafif ticari üretiminde Avrupa liderliğini geri aldık**

Cengiz Eroldu'nun açıklamasına göre, sektör 60 bine yakın doğrudan, 550 binin üzerinde dolaylı istihdam sağlıyor. 18 Ar-Ge merkeziyle stratejik yatırımlar





**Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) 51. Olağan Genel Kurul Toplantısı'na katıldı. Program kapsamında; yürüttükleri çalışmalarla başarı gösteren firma temsilcilerine başarı ödülleri takdim eden Kacır, buradaki konuşmasında, küresel ekonominin; tedarik zincirlerinin yeniden şekillendiğini, rekabetin teknoloji ve yenilik ekseninde hız kazandığını ifade ederek, şunları söyledi; "2026'nın ilk iki ayında da otomotiv ihracatında olumlu bir tablo yaşıyoruz. Ticari araç ve otobüs üretiminde Avrupa'nın lideriyiz. Son 23 yılda; 169 Ar-Ge merkezinin, 36 tasarım merkezinin ve teknoparklarımızda faaliyet gösteren 132 girişimin otomotiv sektörümüzün inovasyon kapasitesini besleyen projelerini destekledik."**



sektördeki tüm faaliyetleri uzun soluklu hale getirdiğini dile getiren Eroldu, iki önemli projeye vurgu yaptı. İlk olarak, on yıldır düzenlenen Uluslararası Otomotiv Mühendisliği Konferansı'na (IAEC) dikkat çekerek, bu konferansın sanayide çalışan mühendislere farklı bakış açıları kazandırmayı hedeflediğini belirtti. İkinci olarak, pandemi döneminde gençlere staj fırsatlarının azalması nedeniyle başlatılan Otomotiv Yaz Kampı'ndan bahsetti. Bu projenin çok faydalı olduğu anlaşıldığından pandemi sonrasında da devam ettirildiğini ve bu yıl beşincisinin gerçekleştiğini aktardı. Katılım oranının oldukça yüksek olduğuna dikkat çeken Eroldu, bu projeyi uzun yıllar sürdürmeyi arzuladıklarını ifade etti. Ayrıca, Otomotiv Sanayi Derneği'nin temel amacının; üyelerinin, Türk tedarikçilerinin ve genel anlamda otomotiv sanayinin rekabet gücünü korumak ve geliştirmek olduğunu vurguladı. Bu hedefler doğrultusunda kamu ve özel sektör iş birliğinin otomotiv sektöründe en iyi şekilde örneklediğini belirterek, uyumlu ve iş birliğine dayalı çalışma ortamı sundukları için yetkililere teşekkür etti.

2025'e doğru dünya düzenindeki değişimlerin daha yoğun bir şekilde hissedileceğini dile getiren Eroldu, önümüzdeki döneme dair görüşlerini şöyle aktardı: "Hepimiz, değişen dünya düzeninde yerimizi korumaya ve kendimizi nasıl ileriye taşıyacağımıza odaklanmış durumdayız. Belirsizliğin ve korumacılığın arttığı bir süreçten geçiyoruz. Önceleri küreselleşme ön plandayken, artık yerelleşmeye dönülen bir dönemdeyiz. Bunun yanı sıra Çin menşeli güçlü bir rekabet baskısı ile karşı karşıyayız."

Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki otomotiv sektörü entegrasyonuna dikkat

sürüyor, 2025'te 202 patente ulaşıldı, ve toplam 25,4 milyar TL Ar-Ge harcaması yapılırken, 300 milyon dolara yakın Ar-Ge ihracatı gerçekleştirildi.

2025 yılında üç önemli rekor kaydedildi: 41,5 milyar dolarlık ihracat, 435 bin hafif ticari araç ve 12 bin 655 otobüs-midibüs ihraç edildi. Türkiye, otobüs üretiminde Avrupa lideri, hafif ticari araçta tekrar birinci sıraya çıktı. Otomobil ve hafif ticari araç toplamında ise Avrupa'da 5. sırada yer alıyor. Dünya genelinde hafif ticari araç üretiminde 9., toplam hafif araç üretiminde 13., otobüs üretiminde 4. sıradayız.

Bunun, Türk otomotiv sektörünün global başarılarını gösterdiğini vurgulayan Eroldu, iç pazardaki durumdan memnun olmadıklarını ve yüzde 29'luk bir payla yılı kapattıklarını belirtti. Yeni yatırımların yerli üretim oranını artırması hedefleniyor.

### **Dünya hızla değişiyor ve biz de bu değişime ayak uydurmak zorundayız**

Otomotiv sektöründe her şeyin uzun vadeli bir perspektif gerektirdiğini belirten Cengiz Eroldu, çalışmalarını her zaman 5, 10, hatta 15 yıllık bir vizyonla planladıklarını ifade etti. Bu yaklaşımın,



### **OSD Tedarik Sanayi Başarı Ödülleri**

Tüm OSD Üyelerinin Tercihleri ile Seçilen Tedarik Sanayi Firması

• **Kansai Altan Boya Sanayi ve Ticaret A. Ş.**

Üretim Kapasitesi 100 Bin adet üzerinde olan OSD Üyeleri Tercihleri ile Seçilen Tedarik Sanayi Firması

• **Benteler Gebze Taşıt Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.**

Üretim Kapasitesi 100 Bin adet altında olan OSD Üyeleri Tercihleri ile Seçilen Tedarik Sanayi Firması

• **Teknik Makina Otomotiv Tekstil İnşaat San.ve Tic.**

Tedarik Sanayi Teknoloji ve Yenileşme Ödülleri

• **Aisin Otomotiv Parçaları Sanayi ve Ticaret A.Ş.**

• **Magna Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.**

• **Mobilias Teknoloji Yazılım Ltd. Şti.**

Tedarik Sanayi Sürdürülebilirliğe Katkı Ödülü

• **Yeşilova Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.**

Tedarik Sanayi Doğal Afet Farkındalık ve Süreç Yönetimi Ödülü

• **Marelli Mako Turkey Elektrik San. ve Tic. A.Ş.**

çeken Eroldu, Avrupa'da üretilen otobüslerin tamamının ve hafif ticari araçların da büyük bir kısmının Türkiye'de üretildiğini belirtti. "Eğer Türkiye bu üretimleri yapmasaydı, Avrupa otomotiv sanayi şu an ciddi problemlerle karşılaşır" diyen Eroldu, otomotiv sektöründeki komponent ihracatının tekstil gibi kolay taşıyıp değiştirilemeyeceğine ve bu sürecin zorluklarına değindi. Bu bağımlılığı iyi anlatmanın önemine işaret ederek şöyle devam etti: "Değişen dünya düzenindeki rekabetçi sorunlarımızı çözmek için verimli planlar geliştirmeliyiz. Biz otomotiv sanayi liderleri olarak bunun bilincindeyiz. Sektörün rekabetçiliğini artıracak adımları atmamız."●

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) 2025 yılı Genel Kurulu gerçekleştirildi

# OİB Genel Kurulu'nda bayrak devri: Kemal Yazıcı yeni başkan seçildi

**Türkiye otomotiv ihracatının çatı kuruluşu OİB, 2026-2030 dönemini yönetecek yeni yönetim kurulunu belirledi. Sekiz yıllık başkanlık görevini devreden Baran Çelik, ihracatın 31,5 milyar dolardan 41,5 milyar dolara taşındığı bir dönemi geride bırakırken yeni Başkan Kemal Yazıcı üç öncelikli eksenle göreve başladı.**



**U**ludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin (OİB) 2025 yılı Genel Kurulu, OİB Toplantı Salonu'nda düzenlendi. Seçimler tek listeye gerçekleşti ve Ecoplas Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yazıcı, katılımcı üyelerin oy birliğiyle OİB Yönetim Kurulu Başkanlığına seçildi. Yeni yönetim kurulunda Beyçelik Gestamp, Ford Otomotiv, Martur, Bosch, Toyota, Oyak Renault, Tofaş, İnci GS Yuasa, Teknorot ve Valeo yer alırken; denetim kurulunda ise TKG Otomotiv, OSKİM Pazarlama ve Canel Otomotiv görev alacak.

Görevi devreden Baran Çelik, sekiz yıllık yönetim sürecinin özeti paylaşarak şu bilgileri verdi: Türkiye'nin otomotiv ihracatı 2018 yılında 31,5 milyar dolarken bu rakam 2025'te 41,5 milyar dolara ulaştı. Üstelik pandemi nedeniyle bir yıllık ara hariç, Türkiye son 19 yıldır ihracat şampiyonluğunu elinde bulundurmayı başardı. Bu süre zarfında 59 uluslararası

fuara katılım sağlandı, 63 sektörel ticaret heyeti ve 24 alım heyeti organizasyonu gerçekleştirildi. Çelik ayrıca sürdürülebilirlik adına önemli adımlar attıklarını vurgulayarak Türkiye Otomotiv Endüstrisi Sürdürülebilirlik Eylem Planı'nın hazırlanması, yeşil dönüşüm odaklı UR-GE projeleri, SKDM eğitim programları ile Ticaret Bakanlığı'nın desteğiyle kurulan Girişim Sermayesi Yatırım Fonu'nu döneme damga vurmuş çalışmalar arasında gösterdi.

Yeni Başkan Kemal Yazıcı, göreve üç temel hedef doğrultusunda odaklanacaklarını açıkladı: geleceğe hazırlanmak ve ihracatı artırmak, rekabetçi bir otomotiv sanayi oluşturmak ve güçlü bir birlik ile üye ilişkilerini geliştirmek. Ayrıca Türkiye'nin Gümrük Birliği kapsamında "Made in Europe" değer zincirine dahil olma avantajına sahip olduğunu ancak sıfır emisyonlu araç teknolojileri konusundaki açıkların hızla kapatılması gerektiğini ifade etti. ●



## Kemal Yazıcı: "Üç ana başlıkta ihracatı artırmaya odaklıyız"

OİB'in yeni Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yazıcı ise şunları söyledi: "Sektörümüz; Türkiye ihracatının yüzde 17,5'ini tek başına gerçekleştiriyor. En büyük pazarımız olan Avrupa Birliği ülkelerinin 2035 yılında sıfır emisyonlu araçlara geçiş planı sektörümüz ihracatı açısından çok kritik bir karar. AB ülkeleri sıfır emisyonlu araçlar konusunda kararlılar ama Çin ile rekabette zorlanıyorlar. Kendilerini Çin'e karşı koruyabilmek için "made in Europe" kavramını geliştirdiler. Biz sektör olarak Gümrük Birliği sayesinde bu kapsamda yer alacağız ama sıfır emisyonlu araçlar için gereken teknolojilere henüz hakim değiliz. Bu durum önümüzdeki dönemlerde ihracat açısından bir risk oluşturuyor. Eksiklerimizi hızlı bir şekilde tamamlayarak hazır hale gelmek zorundayız. Bu kapsamda yeni Yönetim Kurulu olarak üç ana başlık üzerinde çalışmak istiyoruz. İlk alanı "Geleceğe Hazırlanmak ve ihracat Artışı" olarak belirledik. İkinci olarak "Rekabetçi Otomotiv Sanayi" ve son olarak da "Güçlü Birlik ve Üye İlişkileri" konularına yoğunlaşmak kararı verdik. Türkiye otomotiv endüstrisi ihracatını korumaya ve artırmaya yönelik stratejiler geliştirerek sektör ve ilgili kurumlar ile birlikte çalışacağız ve geleceği birlikte şekillendireceğiz."

## TAYSAD, Ford Otosan ile tedarik zincirinin güncel gündemini ele aldı



Otomotiv sektöründe artan maliyet baskıları, verimlilik ihtiyacı ve "Made in EU" düzenlemesinin tedarik zincirine olası etkileri, Ford Otosan'ın üst düzey yöneticileriyle doğrudan değerlendirildi. Görüşmede iş birliği alanları da gündeme taşındı.



TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Birinci başkanlığındaki heyet, Ford Otosan Tedarik Zinciri Lideri Başak Çalikoğlu Akyol ve Satınalma Direktörü Tunç Yerli ile bir araya geldi. Görüşmeye YDK Üyeleri Atacan Güner, Ahmet Arıkan, Oğuzhan Kâzım Eryılmaz ve Eray Güller ile Genel Sekreter Sevgi Özçelik de katıldı.

Toplantıda sektördeki maliyet baskıları ve verimlilik ihtiyacı ele alınırken "Made in EU" düzenlemesinin tedarik zinciri üzerinde oluşturabileceği etkiler de değerlendirildi. Küresel rekabet koşulları ve tedarik zincirinde geliştirilebilecek olası iş birliği alanları da görüşmenin gündeminde yer aldı.



## TAYSAD, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Haydar Yenigün ile sektörün dönüşüm gündemini konuştu



"Made in Europe" başta olmak üzere otomotiv sektörünün güncel dönüşüm dinamikleri ve küresel rekabet koşulları, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Haydar Yenigün ile ele alındı. Görüşmede ekosistem genelinde iş birliğini güçlendirecek alanlar ve fırsatlar da değerlendirildi.

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Birinci başkanlığındaki heyet, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Haydar Yenigün ile bir araya geldi. Görüşmeye YDK Üyeleri Atacan Güner, Ahmet Arıkan ve Eray Güller ile Genel Sekreter Sevgi Özçelik de katıldı.

Toplantıda "Made in Europe" düzenlemesi ve sektördeki güncel gelişmeler değerlendirilirken tedarik sanayinin karşı karşıya olduğu dönüşüm dinamikleri ve rekabetçiliği güçlendirmeye yönelik başlıklar üzerinde görüş alışverişinde bulunuldu. Otomotiv ekosisteminde iş birliğini derinleştirecek alanlar ve fırsatlar da görüşmenin gündeminde yer aldı.

## Bakan Bolat'tan TAYSAD'a "Made in EU" teşekkürü



**T**oplantının öne çıkan anı, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat'ın gündem konuşmasında yaşandı. Bakan Bolat, Türkiye'nin AB Sanayi Hızlandırma Yasası taslağına dahil edilmesini stratejik bir başarı olarak

nitelendirdi. Türkiye'nin Avrupa sanayisinin vazgeçilmez bir parçası olarak konumunun güçlendirilmesi ve karşılıklı yatırımların güvence altına alınması açısından bu gelişmenin taşıdığı öneme dikkat çeken Bakan Bolat, "Made in EU" sürecine yönelik yürütü-

**TAYSAD, İktisadi Kalkınma Vakfı'nın (İKV) ev sahipliğinde düzenlenen Gümrük Birliği'nin 30. Yılı Toplantısına katıldı. Türkiye-AB ticaret ilişkilerinin kritik bir eşikte değerlendirildiği toplantıda Gümrük Birliği'nin geleceği, serbest ticaret anlaşmaları, AB Sanayi Hızlandırma Yasası ve "Made in EU" kriterlerinin Türk tedarik sanayine yansımaları ele alındı.**

len çalışmalar için TAYSAD'a teşekkürünü iletti.

Gümrük Birliği'nin 30. yılında gerçekleştirilen bu toplantı, Türkiye-AB ilişkilerinin salt ticari bir çerçevenin ötesine geçerek sanayi politikası ekseninde yeniden şekillendiğini bir kez daha gözler önüne serdi. Türkiye'nin Avrupa Sanayi Hızlandırma Yasası kapsamında yer alması, Türk tedarikçilerin "Made in EU" kriterlerine uyum sürecinde hem risk hem de fırsat taşıyan yeni bir denklemin içinde konumlandığına işaret ediyor. ●

## Renault ile stratejik diyalog: "Made in Europe" masaya yatırıldı



**G**örüşmede, Avrupa Birliği'nin üretim ve değer zincirlerini kıta içine çekmeyi hedefleyen "Made in Europe" yaklaşımı ve bunun Türk tedarikçiler üzerindeki olası etkileri ana gündem maddesi oldu. TAYSAD heyeti, bu dönüşümün ortaya çıkardığı risklerin yanı sıra, Türkiye'nin Gümrük Birliği kapsa-

mındaki stratejik avantajlarını ve yerli tedarikçileri desteklemek için ortaya çıkan somut fırsatları Renault yöneticilerine aktardı.

Toplantıda ayrıca Çin'den yapılan tedarik süreçlerinin geleceği ve Türk tedarikçilerin bu çerçevede nasıl bir konum alabileceği üzerinde duruldu. Bununla birlikte, Sınırdaki Karbon Düzenleme Me-

**TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Birinci ve Genel Sekreter Sevgi Özçelik, Renault Satınalma Direktörü Önder Plana ve ekibiyle bir görüşme gerçekleştirdi. Sektörün gündemindeki önemli konuların doğrudan OEM düzeyinde ele alındığı bu toplantı, Türk tedarik sanayisinin Avrupa entegrasyonundaki rolünü güçlendirme açısından kayda değer bir adım olarak görüldü.**

kanizması'nın (SKDM) pratik etkileri, sürdürülebilirlik gereklilikleri, depreme karşı hazırlık çalışmaları ve tedarik zinciri sürekliliği gibi kritik başlıklar da ele alındı. Türkiye'nin coğrafi yakınlığı, mühendislik yetkinlikleri ve üretim esnekliği gibi rekabetçi avantajları OEM perspektifinden analiz edilirken, sektörün fırsat ve risklerini paylaşan yapıcı bir diyalog ortamı oluşturuldu.

TAYSAD, böylesi doğrudan OEM toplantılarını, üye şirketleri adına tedarik zinciri ilişkilerini derinleştirmek ve Türk tedarik sanayisinin Avrupa'daki değişen koşullara hızlı uyumunu sağlamak için stratejik bir araç olarak değerlendiriyor. ●

# Geleceğe Nefes, Dünyaya Değer

## Norm Holding'den 10 bin fidanlık "Norm Ormanı"

**Norm Holding, Ege Orman Vakfı iş birliğiyle Manisa Ahmetli mevkiinde 10 bin fidanlık "Norm Ormanı" oluşturdu. Norm Ormanı'nın uzun vadede 4.111 ton karbon salımının denkleştirilmesine eşdeğer çevresel fayda sağlaması bekleniyor.**

**N**orm Holding, çevresel etkilerini azaltmak üzere üretim süreçlerinde yaptığı dijital dönüşüm çalışmaları ve GES yatırımlarından sonra, doğrudan doğal ekosistemlere katkı sağlayan Norm Ormanı ile sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda ilerlemeye devam ediyor. Ege Orman Vakfı iş birliğiyle Manisa'nın Ahmetli ilçesinde oluşturulan ve Norm Gönüllüleri tarafından hayata geçirilen **Norm Ormanı**'ndaki **10 bin fidanın**, uzun vadede **4.111 ton karbon salımının denkleştirilmesine eşdeğer çevresel fayda** yaratması bekleniyor.

**"Yarınlara Verdiğimiz Sözün Arkasındayız"**

**Norm Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Uysal**, "İklim krizi çağında, karbon ayak izimizi azaltmak ve enerji verimliliğimizi artırmak artık bir zorunluluk. Norm'un 50'nci yılını kutlarken "yarınlara sözümüz var" demiştik. Paris Anlaşması hedeflerine uygun olarak, **2030'a** kadar kapsam 1 ve kapsam 2 emisyonlarımızı **yüzde 50** azaltmayı planlıyoruz. **2050 yılı net sıfır karbon** hedefimiz doğrultusunda



GES projelerimizle **48,7 MW** kurulu güce ulaştık ve holdingin elektrik ihtiyacının **yüzde 58,1'ini** yenilenebilir enerjiden karşılıyoruz. Norm Ormanı gibi, toplumsal farkındalığı artırmaya yönelik çalışmalara öncülük eden ve çevresel etkimizi azaltma hedefimiz doğrultusunda aktif rol alan tüm çalışma arkadaşlarımızla gurur duyuyorum." diye konuştu. **Ege Orman Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Sertaç Bakıoğlu** ise; iklim krizi ile mücadelede

iş dünyasının rolünün büyük önem taşıdığını ifade ederek, gerçekleştirilen çalışmanın yalnızca bir ağaçlandırma projesi değil, aynı zamanda iş dünyasının doğayla uyumlu bir gelecek için üstlenebileceği rolün güçlü ve ilham verici bir örneği olduğunu söyledi.

Bakıoğlu; "Sürdürülebilir kalkınma anlayışı, kurumların faaliyetlerini doğayla uyumlu bir şekilde yürütmesini ve karbon ayak izlerini azaltmaya yönelik somut adımlar atmasını gerektirir. Norm Holding'in hayata geçirdiği orman projesi, iş dünyasının çevresel sorumluluğu yalnızca söylemde değil, somut adımlarla nasıl hayata geçirebileceğinin güçlü bir örneğidir. Ağaçlar atmosferdeki karbondioksiti tutarak karbon yutak alanları oluşturur.

Bu yönüyle ormanlar, iklim değişikliğiyle mücadelede en etkili doğa temelli çözümlerden biridir. Kurumların faaliyetlerinden kaynaklanan karbon ayak izlerini azaltma ve karbon denkleştirme çalışmaları da bu nedenle giderek daha fazla önem kazanmaktadır" diye konuştu. ●





TEDARİK ZİNCİRİ  
KONFERANSI

KÜRESEL  
REGÜLASYONLAR,  
YEREL  
STRATEJİLER



18 Haziran 2026'da  
Crowne Plaza İstanbul Asia'da  
**BULUŞUYORUZ!**



ANA SPONSOR

climateware

ALTIN SPONSOR

GEVHER  
DIGITAL

# Born To Lead.



[maktel.com.tr](http://maktel.com.tr)

 **MAKTEL**





# POWA™ GÜCÜN VE İŞ BİRLİĞİNİN BULUŞTUĞU NOKTA

Daha güçlü. Daha hızlı. Daha akıllı.

ABB'nin yeni nesil **OmniCore™ kontrol platformu** ve sezgisel **no-code programlama** yetenekleriyle PoWa™, kullanıcılarına **hızlı devreye alma, yüksek hassasiyet ve maksimum üretkenlik** sunuyor.

#### PoWa™ Cobot Ailesinin Avantajları :

- 7–30 kg arası geniş yük kapasitesiyle ağır prosesler için ideal
- 5,8 m/s'ye varan hız sayesinde daha kısa çevrim süreleri
- Sınıfının en uzun erişim mesafesi ile daha geniş çalışma alanı
- ABB OmniCore™ platformu ile üstün hareket kontrolü ve hassasiyet
- No-code programlama ile hızlı kurulum ve kullanım kolaylığı
- Endüstriyel performanslı kolaboratif güvenlikle birleştiren tasarım

Daha fazla bilgi için bizimle iletişime geçin.

ABB Robotics | Türkiye Müşteri İletişim Merkezi: 0850 281 1625 | [new.abb.com/tr](http://new.abb.com/tr)



ENGINEERED  
TO OTRUN