



Otomotiv Satış Sonrası Pazarı'na Genel Bakış

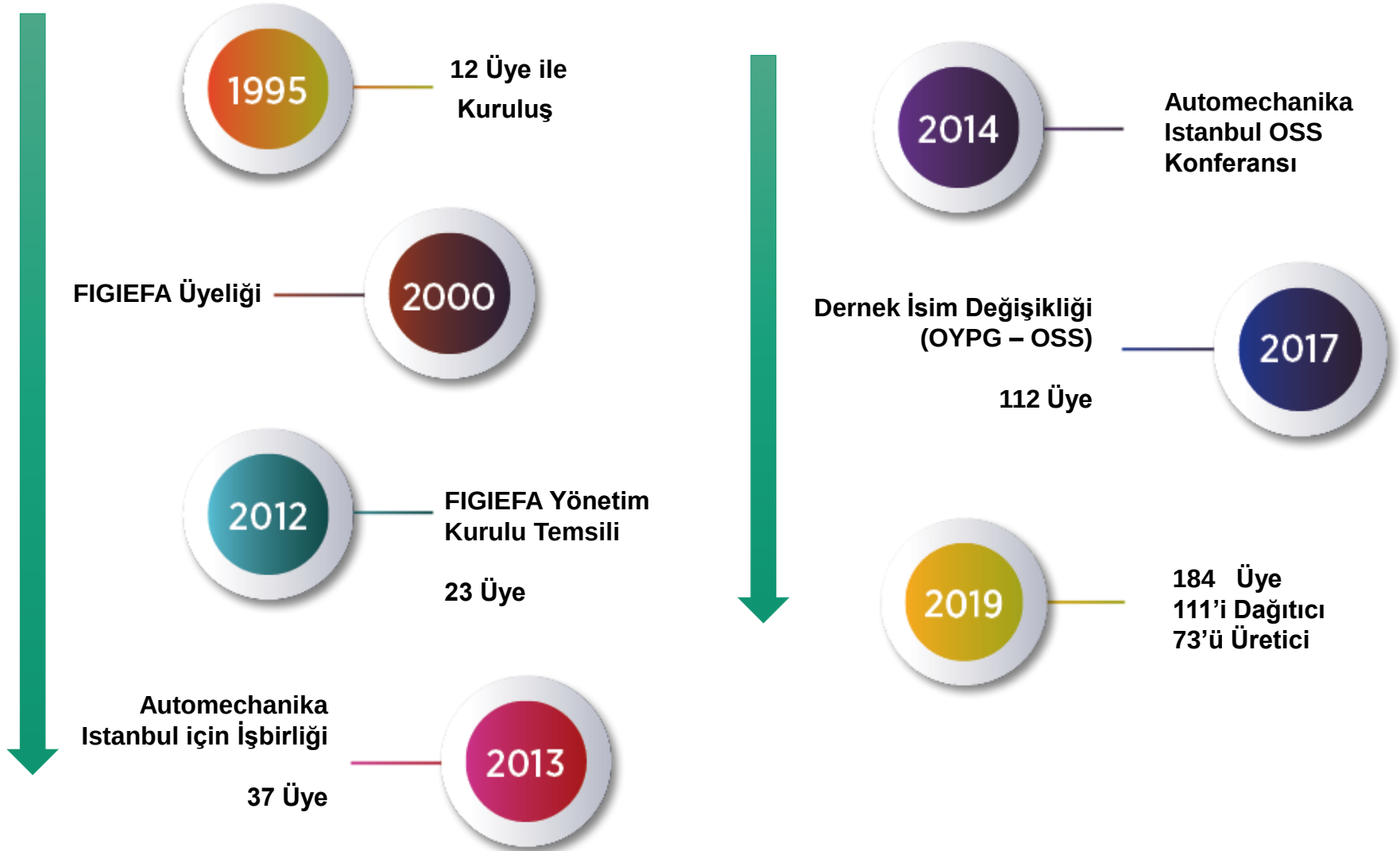
Orçun İSTANBULLUOĞLU
OSS Derneği Genel Koordinatörü

28.11.2019

1

OSS HAKKINDA

DÜNDEN BUGÜNE



YÖNETİM KURULU



Ziya ÖZALP
YK Başkanı



Anıl YÜCETÜRK
YK Başkan Yrd.



Patrizio RAGUSIN
Genel Sekreter



Ali ÖZÇETE
Sayman



Serdar ASLAN
YK Üyesi



Rıza ŞAHİN
YK Üyesi



Hakan ATAÖĞÜZ
YK Üyesi



Burak ŞENER
YK Üyesi



Hüseyin TOPAL
YK Üyesi



Abdullah YAVUZ
YK Üyesi



Halit BAŞBUĞ
YK Üyesi



Zeynep ERFAN
YK Üyesi



Erdem ÇARIKÇI
YK Üyesi



Emirhan
SİLAHTAROĞLU
YK Üyesi

ÇALIŞMA GRUPLARI



**Kurumsal İletişim ve
Organizasyon
Çalışma Grubu**

**Üye İlişkileri
Çalışma Grubu**

Eğitim Çalışma Grubu

**Telematik ve Bilgi
Teknolojileri
Çalışma Grubu**

**Dijital Takograf
Çalışma Grubu**

Sigorta Çalışma Grubu

**Yasal Düzenlemeler
Çalışma Grubu**

SİZİN GÜCÜNÜZ BİZİM GÜCÜMÜZ...



SİZİN GÜCÜNÜZ BİZİM GÜCÜMÜZ!



"OSS Derneği 200'e yakın üyesi ile Otomotiv Satış Sonrası sektörünün nabzını tutuyor ve geleceği şekillendiriyor."



İşletme Yapısı, Faaliyet Alanları, İstihdam

184
ÜYE

111 Dağıtıcı, 73 Üretici

%70

Mavi Yaka
Çalışan Oranı

Yerli Sermayeli
Üyelerin Oranı

%85

Kadın Çalışan
Oranı

%17

5
MİLYAR
DOLAR

Pazar Büyüklüğü

7.500
m2

Dağıtıcıların Ortalama
Tesis Büyüklüğü

İstihdam

35.000

Üreticilerin Ortalama
Tesis Büyüklüğü

40.000
m2

2

SEKTÖR TEMSİLİ & ORGANİZASYONLAR



- FIGIEFA (Fédération Internationale des Grossistes, Importateurs & Exportateurs en Fournitures Automobiles / International Federation of Automotive Aftermarket Distributors), dünya çapında 22 ülkeden 25 derneği temsil etmektedir.
- 1955'te kurulan FIGIEFA, AB ve diğer uluslararası platformlarda Otomotiv Satış Sonrası Sektöründe, serbest ve adil rekabetin korunması konusunda çalışmalar yapmaktadır. Brüksel / Belçika merkezlidir.
- Ana görüşü; Avrupa'da kanun ve düzenlemelere karar veren politikaların (ve politikacıların), otomotiv endüstrisinin bir parçası olan ve 500.000'den fazla şirketin Avrupa çapında 4,3 milyondan fazla kişiyi istihdam eden ve 284 milyon araç sahibine hizmet sunan “Bağımsız Otomotiv Satış Sonrası Pazarı” için araç üretici konumundaki OEM'lerle eşit düzeyde bir pazar alanı sağlaması gerektiğidir.



Hartmut RÖHL (DE – GVA) Başkan

Christer LILJENBERG (SE – SBF) Başkan Yardımcısı

Wendy WILLIAMSON (UK – IAAF) Sayman

Serdar ASLAN (TK – OSS) Yönetim Kurulu Üyesi

Cor BALTUS (NL – RAI) Yönetim Kurulu Üyesi

Walter BIRNER (AT – VFT) Yönetim Kurulu Üyesi

Joaquim CANDEIAS (PT - ACAP) Yönetim Kurulu Üyesi

Mathieu SEGURAN (FR – FEDA) Yönetim Kurulu Üyesi



- Avrupa Ekonomik İşler Komisyonu ve Birleşmiş Milletler'in Otomotiv Satış Sonrasına ilişkin mevzuat projelerini izlemek.
- Otomotiv yedek parça tedarik etmek ve/veya satın almak isteyen ve teknik bilgiye erişim sahibi olmak isteyen tüm piyasa operatörlerinin özgürlüğü üzerinde etkisi olan bu kurumlar nezdinde (Avrupa Parlamentosu, Birleşmiş Milletler) lobi yapmak.
- Otomotiv satış sonrası pazarında etkin rekabetin önemi, motorlu araç tüketicilerin yararı ve bağımsız parça dağıtımının oynadığı kilit rol konusunda karar vericileri bilinçlendirmek.
- Araç teknolojisindeki yeni gelişmeleri ve araçların "yedeklenebilirliği" üzerindeki etkilerini ve araç yedek parça, servis ve onarım pazarını takip etmek.
- Bu hedefleri dünya çapında tanıtmak ve otomotiv endüstrisi ve satış sonrası standartlar ve düzenlemeler alanında düzenleyici bir uyumun savunulması için Avrupa dışındaki satış sonrası birlikleri ile ortaklaşa işbirliği yapmak.



FIGIEFA BÜLTENİ

TEMMUZ 2019



- OSS Derneği olarak üyelerimizle belirli periyotlarla FIGIEFA'dan haberleri içeren bülten paylaşmaktayız.
- İlk sayısı 2018 Eylül ayında, ikincisi Aralık, üçüncüsü 2019'un Mart ayında ve dördüncü sayısı Temmuz ayında yayımlanan bültenimizden satır başları...
- ❖ *ADU nedir?*
- ❖ *Genel Veri Koruma Yönetmeliği*
- ❖ *Araç Türü Onay Düzenlemesi*
- ❖ *Uzaktan Teşhis Sistemi*
- ❖ *FIGIEFA Veri Erişim Kampanyası*
- ❖ *FIGIEFA'nın 2018 ve 2019 Aksiyonları*
- ❖ *Otomotiv'in Dijital Dönüşümü ve Mevcut Veri Modellerinin Ekonomik Etkisi*
- ❖ *Sürücüsüz (Otonom) Araç ile Avrupa Taşımacılığında Araç Kullanım Raporu*
- ❖ *Yedek Parça Tanımlama Çalışma Grubu Vaziyet Planı*
- ❖ *SERMI ile ilgili Uygunsuz / Yasadışı Etkinliğe ilişkin Soruşturma*
- ❖ *"Motorlu Taşıtlar" Çalışma Grubu'nun (MVWG) Toplantısında FIGIEFA İçin Önemli Noktaların Özeti*
- ❖ *AB Rekabet Kurallarının Dikey Antlaşmalarda Değerlendirilmesi ve FIGIEFA Görüşü*

FAALİYETLERİMİZ



- Komite Çalıştayı



- Satış ve Pazarlama Eğitimi



- Aylık Olağan Yönetim Kurulu Toplantısı



- Satın Alma ve Tedarik Zinciri Eğitimi



- II. Sektörel Araştırma Sonuçlarının Açıklanması



- Aftermarket Konferansı Belgrad



- Kahvaltılı Buluşması



- IAM Conference



- Seçimli Genel Kurul



- Clepa Aftermarket Konferansı



AUTOMECHANIKA ISTANBUL



OSS'nin ana destekçisi olduğu, 4-7 Nisan 2019 tarihleri arasında düzenlenen Automechanika İstanbul Fuarı'na derneğimiz, yaklaşık 60 üyesi ile katılım sağlayarak fuarın yerli katılımının %20'sine yakınına oluşturdu. Fuar kapsamında bu yıl 6.kez düzenlediğimiz konferans büyük ilgi gördü. OSS, üyeleri ve misafirleri için oluşturduğu Lounge alanında 500'e yakın kişiyi ağırladı.



AUTOMECHANIKA FRANKFURT



Derneğimiz 25. kez kapılarını açan ve 181 ülkeden 136 bin ziyaretçiyi ağırlayan Automechanika Frankfurt'ta Türk Otomotiv Satış Sonrası pazarının gücünü gösterdi. 11 - 15 Eylül 2018 tarihleri arasında düzenlenen fuarda bir ilke daha imza atan OSS, üyeleri ve misafirleri için oluşturduğu OSS Tulip Lounge alanında 350'yi aşkın kişiyi ağırladı.



İLETİŞİM FAALİYETLERİ

OSS'nin tanıtımı ve sektörün sorunları ile derneğin gücünü gösteren faaliyetlerin kamuoyuna duyurulması amacıyla Hürriyet Gazetesi işbirliği ile 12 sayfalık **Otomotiv Satış Sonrası** eki yayınlandı, ayrıca basın iletişim çalışmalarına ağırlık verildi.



Otomotiv Satış Sonrası Eki
Yayın Tarihi: 1 Nisan 2018



OTOMOTİV SATIŞ SONRASI

Sektörün önde gelenleri
SOYLESİLER

HEDEFTE 2020 VAR

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI SEKTÖRÜ, 2020 YILINDAKİ
6,5 MİLYAR DOLARLIK HEDEFİNE ULAŞMAK
İÇİN ÇALIŞMALARINI SÜRDÜRÜYOR.

**SEKTÖRDE
ÖNE ÇIKAN
TRENDLER**

**AVRUPA'NIN
GÜNDEMİNDEKİ
BAŞLIKLAR**



BİR BAKIŞTA
OTOMOTİV
SATIŞ SONRASI

**NEDEN
EŞDEĞER
YEDEK PARÇA?**



[illegible][illegible][illegible][illegible][illegible]

YITH
AFTERMARKET
CONFERENCE

X. AFTERMARKET KONFERANSI

24 Mayıs 2019
Sheraton Grand İstanbul Ataşehir

Otomotiv dünyasında gelişen teknolojinin gücünü, kişiselleştirilmiş pazarlardaki yeni fırsatları ve sektörel yenilikleri takip etmek için doğru adresten...

Üretici, tedarikçi, distribütör, bakımçı servis, kişiselleştirilmiş paydaşlar, uzman firmalar, yeni iş ve yeni fikirler için ve benzeri.

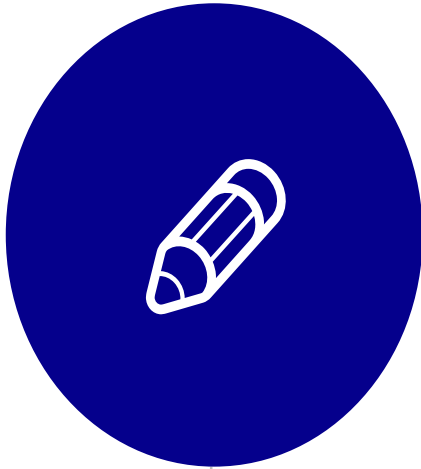
HEPSİ BİR ÇATI ALTINDA!



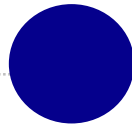
3

NEDEN OTOMOTİV SATIŞ SONRASI?

- *Otomotiv Satış Sonrası Pazarının Tanımı*
- *Neden Otomotiv Satış Sonrası?*



- Araç tamir ve bakımı birçok değişik unsurdan oluşan karmaşık bir zincir gibidir. Biz bu zinciri '**Otomotiv Satış Sonrası Pazarı**' olarak adlandırmaktayız.
- Bu zincirin her halkası, Otomotiv Satış Sonrası Sektörü'nün rekabetçi ve etkin olması için önemli bir rol üstlenir.
- Rekabetçi bir Otomotiv Satış Sonrası Sektörü, aracın tüm ömrü boyunca bütçeye uygun ve kaliteli hizmet alabilmesinin ön koşuludur.



Peki araç sahibi son tüketici, neden parça üreticisi tarafından üretilen orijinal parçayı tercih etmeli?

- ✓ Araç üzerinden çıkan parça ile **aynı kalitede** olduğu için...
- ✓ Bir aracın %85'i **parça üreticileri tarafından üretildiği** için..
- ✓ **Daha ekonomik** olduğu için...
- ✓ **Adil Rekabet** için...
- ✓ **Tüketici lehine** olduğu için...
- ✓ **Serbest Tamir Hakkı** için...
- ✓ Aracın gerçek sahibi, araç markası değil, **tüketici olduğu** için...
- ✓ **Serbest ticaret** için...



**SAHTE ÜRÜN İLE ELLERİNİZİ KİRLETMEYİN!
ALMAYIN VE SATMAYIN!**

Bunları Biliyor musunuz?

*Bir aracın % 85'inin
yedek parçadan
oluştüğunu
biliyor muydunuz?*



*23 yıldır tüketicinin
adli ve eşit rekabet
koşulları altında
yedek parça ve
hizmet alabilmesi
için çalıştığımızı
biliyor muydunuz?*

*OSS Derneği'nin tüketicinin, üreticinin
ve dağıtıcının faydasını gözetebilmek
için satış sonrası pazarı oyuncularının
% 80'ini çatısı altında topladığını
biliyor muydunuz ?*

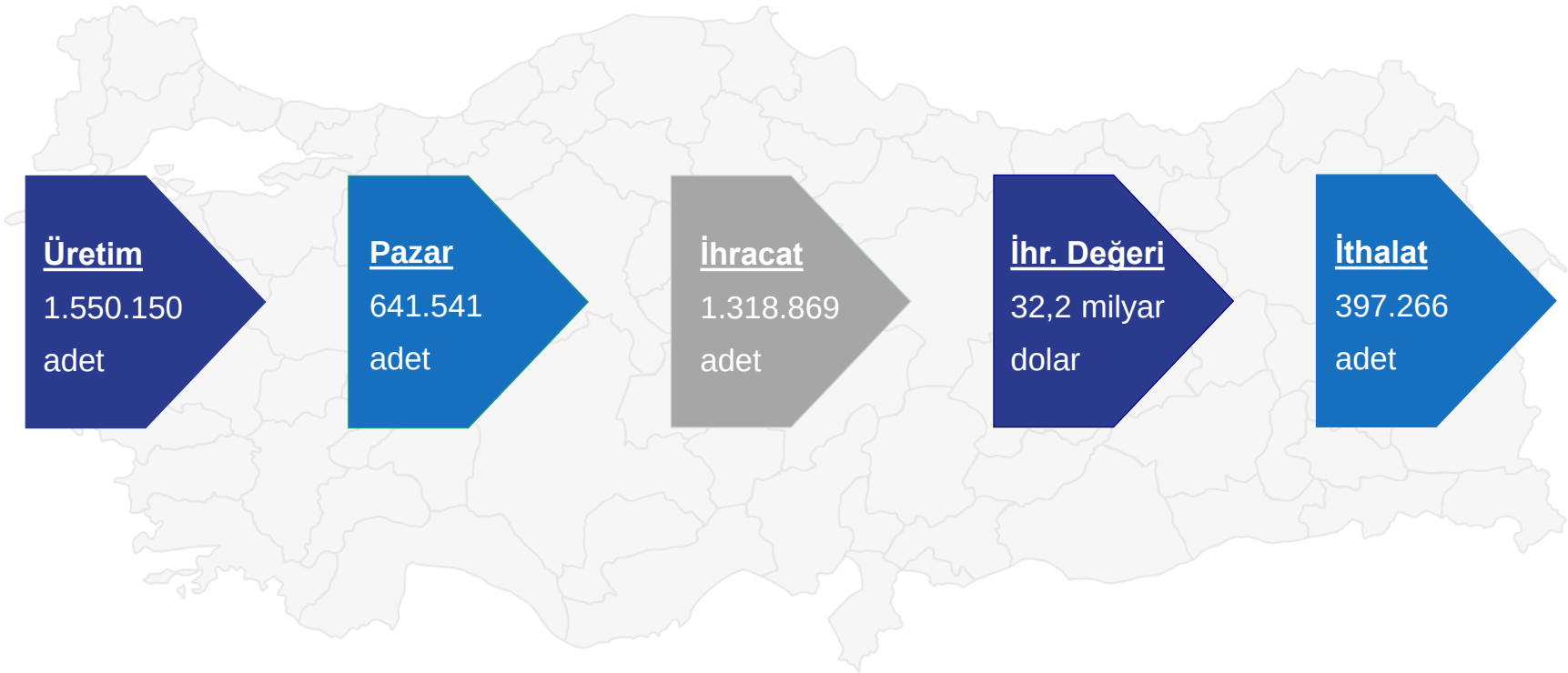


OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ÜRÜN VE HİZMETLERİ DERNEĞİ

4

SEKTÖREL GÖSTERGELER

TÜRKİYE OTOMOTİV ANA SANAYİ



TÜRKİYE OTOMOTİV YAN SANAYİ



Pazar

16,7 milyar
dolar

İhracat

9,8
milyar dolar

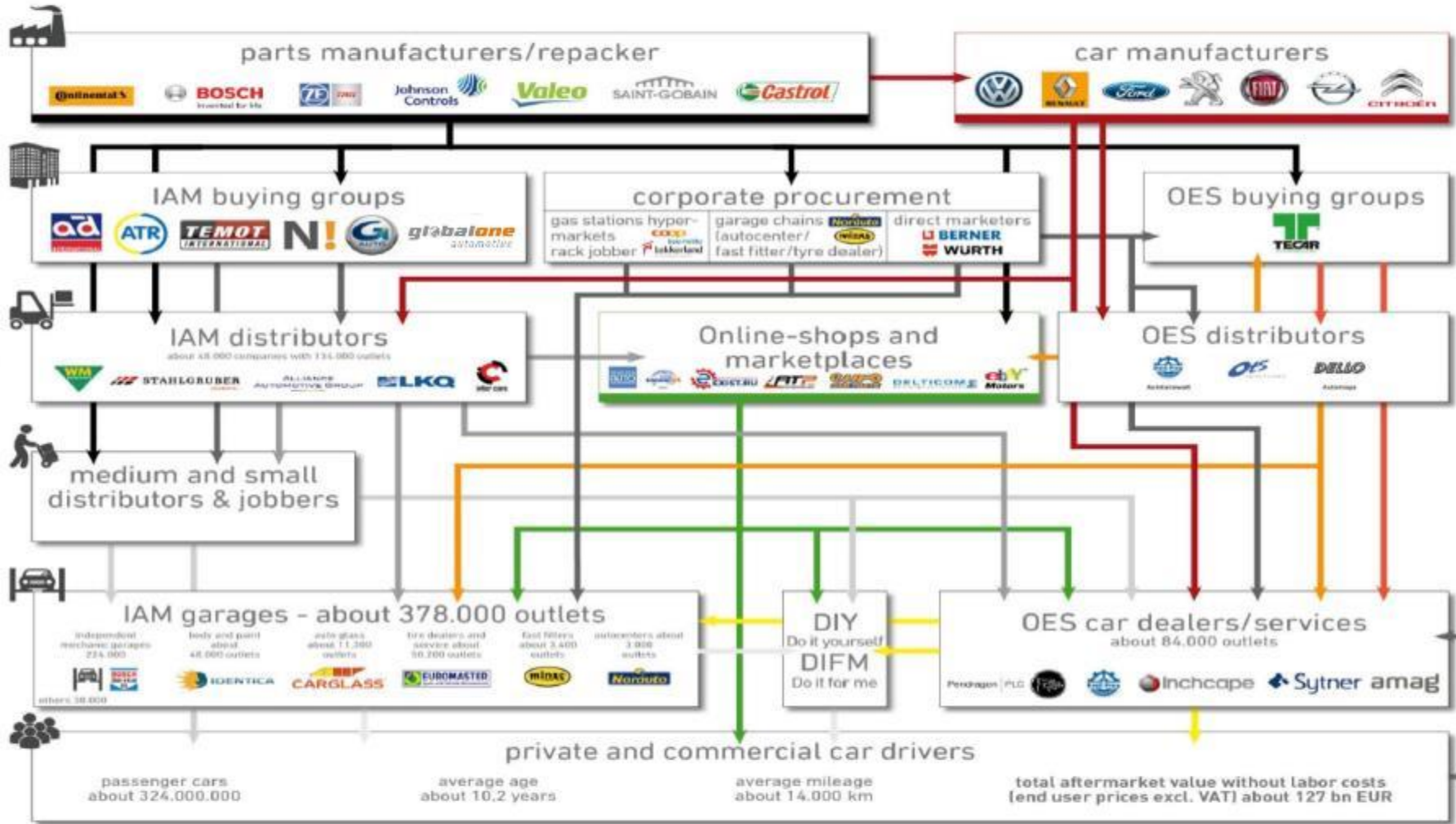
Top. Firma

Yaklaşık
5000 adet

İhr. Firma

Yaklaşık
500 adet

AVRUPA SATIŞ SONRASI PAZARI



AVRUPA SATIŞ SONRASI PAZARI



HER 1000 KİŞİYE 410 ARAÇ

Almanya merkezli danışmanlık şirketi Wolk'un son raporuna göre Avrupa otomobil pazarı bugün yaklaşık **334 milyon** adede ulaştı. Her 1000 kişiye ortalama **410** adet araç düşerken, ortalama araç yaşı ise 10,8 yıl.

AVRUPA PAZARI 131.4 MİLYAR EURO!

35 Avrupa ülkesini kapsayan araştırmaya göre otomotiv satış sonrası hizmetler pazarının büyüklüğü **131.4 milyar Euro!** Bu rakam aynı zamanda bir önceki yıla göre **yüzde 3,7'lik** bir büyümeye de işaret ediyor.

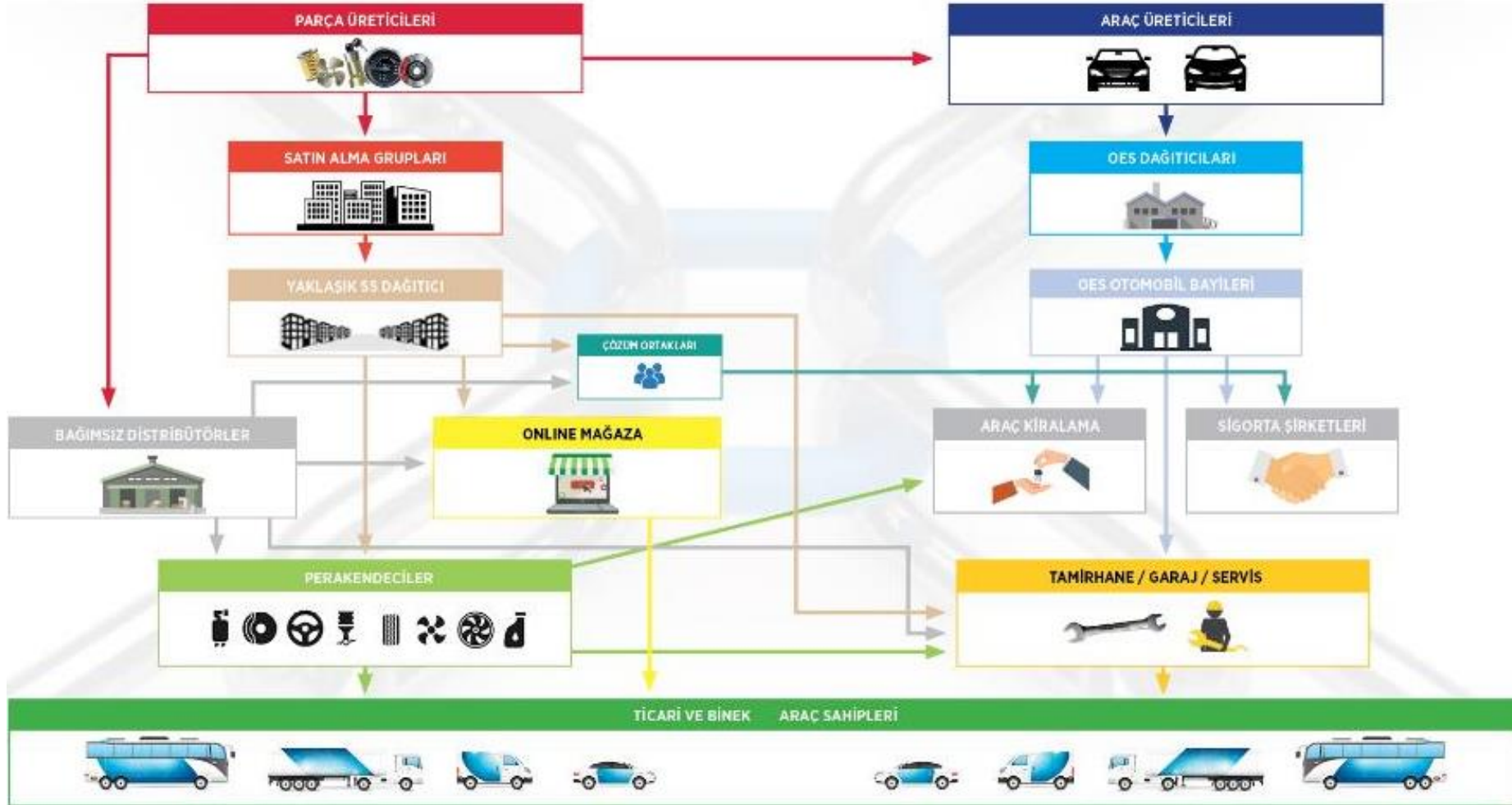
45.950 YEDEK PARÇA DAĞITICISI

45 bin 950 adet yedek parça dağıtıcısının bulunduğu bağımsız satış sonrası pazarı toplam pazardan **%60 pay** alırken; mekanik aksam, elektrik, kaporta, motor, lastik, yağ & katkı, aksesuar, cam ürün grupları hızlı yükselişte!

ORTALAMA SERVİS ÜCRETİ 394 EURO

Avrupa'daki 334 milyon araca bugün **466 bin 719** adet yetkili ve özel servis hizmet veriyor. Araç başına düşen ortalama servis ücreti ise **394 Euro**. Bir parça dağıtıcısına ortalama **8** servis düşerken, her servis yılda minimum **875** araca hizmet veriyor.

TÜRKİYE SATIŞ SONRASI PAZARI



TÜRKİYE SATIŞ SONRASI PAZARI



HER 1000 KİŞİYE 143 ARAÇ

TÜİK'in verilerine göre Türkiye'de bugün trafiğe kayıtlı **22,8 milyon** araç bulunuyor. 2002 yılında her bin kişiye 61 otomobil düşerken, 2018'de bu rakam **144'e** yükselmiş durumda. Araç parkının ortalama yaşı ise **13,4...**

AVRUPA'DAKİ PAYI YÜZDE 5

Türkiye, Bulgaristan ve Romanya ile birlikte Avrupa araç parkından **%6**'lık bir pay alıyor. Söz konusu üç ülkenin Avrupa otomotiv satış sonrası pazarındaki hacimleri ise **%5'lik bir orana** tekabül ediyor.

SATIN ALMA GRUPLARININ ROLÜ

Avrupa pazarını domine eden satın alma gruplarının tamamı Türkiye pazarında aktif rol oynuyor. Söz konusu grupların üyesi olan yedek parça dağıtıcıları yatırımlarıyla pazarın büyümesine katkı sunuyorlar.

2020 HEDEFİ 6,5 MİLYAR USD

Araştırmalara göre sektör temsilcilerinin **%88'i** pazarın istikrarlı büyümesini sürdüreceğini düşünüyor. 2020 yılında Türkiye satış sonrası pazarının hedefi ise **6,5 milyar USD**.

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI BAROMETRESİ



İşletme Yapısı ve Faaliyet Alanları



Ortalama 5,8
Çalışan



%45 > 150m²



Ortalama 4,6
Çalışan



%65 ≤ 150m²

- Araştırma kapsamında Türkiye genelinde 11 büyükşehirde, 405'i binek ve 100'ü ağır ticari olmak üzere toplam 505 perakende satış mağazası ile görüşüldü.

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI BAROMETRESİ

Satış & Sipariş Süreci ve Marka Tercihleri

Parça mağazalarında en çok satışı yapılan ilk 5 parça grubu
(hem satış miktarı hem ciro açısından):

- **Motor parçaları**
- **Fren grubu**
- **Debriyaj**
- **Elektrik parçaları**
- **Filtre parçaları**

Sipariş Süreci ve Marka Tercih Kriterleri

Parça mağazalarının tedarikçilerden beklentileri:

- **Hızlı teslimat**
- **Daha uygun fiyat**
- **Ürünlerin bulunabilirliği**
- **Ödeme kolaylığı**
- **Orijinal ürün çeşidi**

Hızlı teslimatın öneminin sektörde içselleştirildiği ve uygun fiyat kadar önemli bir beklentiye dönüştüğü görülmekte.

Sipariş Süreci

Sipariş sürecinde sektörde yapılan internet üzerinden sipariş verme amaçlı yazılım ve sistem yatırımlarına rağmen halen **yüz yüze ilişkinin** tercih edilmesi ve siparişlerin **plasiyerler ya da distribütör firma ile doğrudan iletişime** geçerek yapılması sektörde hala geleneksel yapının etkinliğini göstermekte...

Orijinal Parça ve Eşdeğer Parça Algısı

- Her **3 parça mağazasından 2'sinin orijinal parça tanımı:**
 - ❑ **"Üzerinde araç üreticisinin logosu olan parça"**
- **Eşdeğer parça** tanımı ise farklılıklar göstermekle birlikte en çok öne çıkan tanımlar **"Yan sanayi parça"** ve **"Orijinal olan parça"**dır.

Sorunlar ve Yatırım Planları

- Parça mağazalarının yaşadıkları **sorunların** başında **ödemelerin tahsil edilmesi** geliyor. Bunun dışında öne çıkan sorunlar ise **ciroda ve kârda düşüş** gibi yine **finansal sorunlardır**.
- Parça mağazalarının **%30'u** kısa vadede işiyle ilgili bir **yatırım planı** içinde...

Otomotiv sektörü bugün, yepyeni bir ekosistem modeli ve farklı iş yapış şekilleri ile benzersiz bir noktaya doğru yolculuğunu sürdürüyor. Araştırmalar da gösteriyor ki; gelecek 10 yıl, son 20 yıldan çok daha hızlı bir dönüşüm sürecine ve dinamizme sahne olacak. İnovasyon temelli itici güçler otomotiv sektöründe pazarlama stratejileri ve iş modelleri üzerinde etkili olurken, büyük fırsatları da beraberinde getirecek. Otonom (sürücüsüz), elektrikli, internet bağlantılı ve paylaşımlı araçlar artık çok da uzağımızda değil!



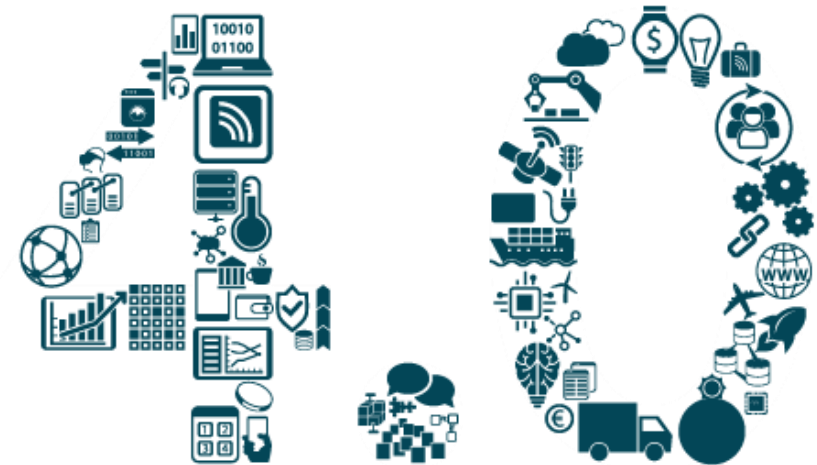
ŞİMDİ DEĞİŞİM ZAMANI!



Sektör olarak önümüzde çok hızlı gitmemiz gereken bir yol var ve görünen o ki bu meşakkatli yolculukta tüm yollar değişime çıkıyor. Ancak bu yolda hiçbir engele takılmadan yürümek için değişime önce kendi içimizden başlamamız gerekiyor.

Değer zincirinin her halkasını sil baştan tanımlamalı, büyük resmi yeniden şekillendirmeliyiz. Satış sonrasında da yeni sanayi devriminin uzağında kalmayıp, dünyaya emsal teşkil edecek Aftermarket 4.0 yol haritamızı hazırlamalıyız.

Çünkü üretkenliğe giden tek yol ortak payda ve değer üretmekten geçiyor.





www.oss.org.tr