

OTONOMİ

"Otomobil Tutkusu Birleştirir"

**DS AUTOMOBILES'İN
EŞSİZ TASARIMLARI
'BRÜKSEL'DE SAHNE ALACAK!**



Otomotivde 2026 Ajandası
"2026'da sektör açısından kritik fırsatlar
ve riskler neler olacak?..."

100 bini aşkın motorlu araç satıcısının
ortak sesi Ankara'da buluştu
ANKARA'DA TARİHİ BULUŞMA:
MASFED 2026 YOL HARİTASINI ÇİZDİ



Marmara Fuarçılık Yönetim Kurulu Başkanı
Feridun Bayram: Güvenlikten Veriye
Fuarcılığın Dönüşen Rotası



Togg deneyim ve servis noktaları
yeni iş birlikleriyle büyüyor



Automechanika İstanbul Fuar Direktörü
Ceyda Alp Acımiş: "2026 stratejimiz Automechanika
İstanbul'un vizyonunu daha da genişletmek"

2+1 DAİRE

2.999.000 TL

0.99

Banka Kredisi

Hemen
Tapu

Ara Ödeme
YOK

NET FİYAT

NATURA|PARYAL
YUVAM



BU DEVİRDE EV ALMAYA GÜÇ MÜ YETER?

#yuvamlayeter



444 6568

Firat Life Style

**ZİRVE
BETON**

Kıymetli Okurlar,

Yeni bir yılın ilk sayısı sız değerli okurlarımızla yeniden buluşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. OTONOMİ'nin 2026 yılındaki bu ilk sayısı; geride bıraktığımız verimli bir dönemin ardından, önümüzdeki sürece dair hedeflerimizi, vizyonumuzu ve ortak yol haritamızı paylaşmak açısından önemli bir başlangıç niteliği taşıyor.

2025 yılı, otomotiv sektörü açısından yalnızca rakamlarla değil; sahadaki hareketlilik, değişen tüketici davranışları ve piyasanın yeniden şekillenme refleksiyle öne çıkan bir yıl oldu. Bir önceki yıla kıyasla daha dinamik, daha canlı ve dönüşümün daha net hissedildiği bir süreç yaşadık. Tüm küresel ve yerel belirsizliklere rağmen sektörümüz; ayakta kalmayı, ticareti sürdürmeyi ve değişen koşullara uyum sağlamayı başardı. Bu tablo, özellikle ikinci el motorlu araç ticaretinin Türkiye ekonomisi içindeki stratejik önemini bir kez daha ortaya koydu.

Bu dönemin en önemli kazanımlarından biri ise, sektörümüz açısından büyük önem taşıyan binde 2 noter harcının, yetki belgeli motorlu araç satıcılarından kaldırılması oldu. Uzun süredir üzerinde titizlikle çalıştığımız, sahadan gelen taleplerle şekillendirdiğimiz ve kararlılıkla takip ettiğimiz bu düzenleme; kayıtlı, kurumsal ve yetki belgeli esnafımız için son derece kıymetli bir adım niteliği taşıyor. Bu süreçte gösterilen yoğun emek, yürütülen temaslar ve ortaya konan ortak irade, sektörümüzün doğru talepler etrafında birleştiğinde ne denli güçlü sonuçlar elde edebileceğini bir kez daha ortaya koydu.

MASFED olarak temel yaklaşımımız; mesleğin itibarını yükselten, ticareti kolaylaştıran ve sektörü geleceğe taşıyan her adımın destekçisi olmaktır. Bu anlayışla, 2026 yılına girerken sürdürülebilir büyümeyi merkeze alan bir vizyonla yol alıyoruz. Finansal yapının güçlenmesi, yatırım ortamının desteklenmesi ve ticaretin daha sağlıklı koşullarda devam etmesi; önümüzdeki dönemin ana başlıkları arasında yer alıyor. Hedefimiz güçlü, öngörülebilir ve istikrarlı bir sektör yapısını kalıcı hale getirmek.

Yılın son döneminde, Federasyonumuzun Yönetim Kurulu Toplantısı'nı Türkiye'nin çeşitli bölgelerinden il başkanlarımızın geniş katılımıyla gerçekleştirerek 2025 yılının kapsamlı bir değerlendirmesini yaptık. Aynı zamanda 2026 yılına ilişkin önceliklerimizi, hedeflerimizi ve yol haritamızı netleştirdik. Ortak akıl ve istişare kültürüyle şekillenen bu toplantı; önümüzdeki döneme daha güçlü, daha kararlı ve daha planlı bir şekilde ilerlememizi sağlayacak önemli bir adım oldu.

Diğer yandan, Türk Dünyası İş Konseyi çatısı altında da son derece verimli bir yılı geride bıraktık; yerli ve milli teknoloji alanında somut adımlar atmaya devam ettik. Özellikle stratejik öneme sahip yerli ve milli haberleşme cihazı projesi, teknoloji ekosistemimize değer katacak bir vizyonla sürdürülen çalışmalarımızdan biridir. Konseyimiz; kamu ve özel sektörden paydaşlarla bir araya gelerek bu projenin geliştirilmesi için yoğun istişareler yürüttü ve proje için gerekli iş birliklerini pekiştirdi. Bu kapsamda, güvenlik, iletişim ve stratejik bağımsızlık alanlarındaki gelişimimizi desteklemek adına yürütülen çalışmalarda önemli ilerlemeler



kaydedildi ve önümüzdeki dönemde bu alandaki üretimin güçlendirilmesi yönünde güçlü bir irade ortaya kondu. Bu milli teknoloji hamlesi; yerli yazılıma sahip iletişim çözümleri üretmenin yanı sıra, Türk Dünyası'nın ekonomik ve teknolojik kapasitesini güçlendirme hedefimize de hizmet ediyor ve ortak vizyonumuzun en somut örneklerinden biri olarak öne çıkıyor.

Yeni bir yıl, yeni başlangıçlar kadar yeni sorumluluklar da getirir. 2026'nın; sektörümüz için istikrarın, üretkenliğin ve gelişimin; dünyamız için ise barışın, kardeşliğin ve dayanışmanın güçlendiği bir yıl olmasını temenni ediyorum. Birlikte çalışmanın, birlikte üretmenin ve ortak hedefler etrafında buluşmanın değerine inanıyoruz.

OTONOMİ'nin bu ilk sayısında bizlerle olan tüm okurlarımıza, sektör paydaşlarımıza ve emeği geçen herkese teşekkür ediyor; 2026 yılının sağlık, huzur, bereket ve başarı getirmesini diliyorum.

Aydın ERKOÇ
MASFED Genel Başkanı

Servis Plan İş Ortakları Hızla Büyüyor...

Peki Rakipler Neden Geri Kalıyor?

Çünkü Servis Plan'lı motorlu araç satıcıları sadece araç satmıyor, müşterilerine satış sonrası ayrıcalık sağlıyor!

Müşteri artık ikinci el araç alırken bile 0 km güvencesi ve konforu arıyor...

İşte bu farkı Servis Plan sağlıyor!

Satış sonrası asistans hizmetleriyle rakiplerinizi oyunun dışına itin!

Müşteriye yalnızca araç değil; güven, huzur ve üstün ayrıcalık sunun!

Her teslimatta memnuniyet garantisiyle tercih edilen araç satıcısı olun!

Sonuç:

- Daha fazla satış • Daha sadık müşteri
- Daha yüksek kâr

Satışlarınızı patlatın, markanızı zirveye taşıyın, kazancınızı katlayın!

444 5 500

Hemen arayın, Servis Plan gücüne ortak olun ve kazanmaya bugün başlayın!



Değerli meslektaşlarım, sevgili okuyucularımız,

2025 yılını uğurlarken, ikinci el motorlu araç sektörümüzün bir kez daha ne kadar dirençli ve dinamik olduğunu gururla görüyoruz. Yüksek faiz ortamı, krediye erişimdeki kısıtlamalar ve ekonomik belirsizliklere rağmen, hem sıfır hem de ikinci el pazarımız tarihi başarılarla imza attı.

Öncelikle sıfır araç tarafındaki muhteşem performansı alkışlamak elde değil. Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği (ODMD) verilerine göre, 2025 Ocak-Kasım döneminde otomobil ve hafif ticari araç satışları bir önceki yıla göre yüzde 10'un üzerinde artış gösterdi ve yıl sonu itibarıyla sıfır araç pazarı yaklaşık 1 milyon 500 bin adetle tüm zamanların rekorunu kırmak üzere kapanıyor. Aralık ayı geleneksel olarak en yüksek satışların gerçekleştiği ay olduğundan, bu rakamın daha da yukarı çıkacağını öngörüyoruz. Bu rekor, tüketicinin otomobile olan güvenini ve talebinin gücünü bir kez daha ortaya koydu. Peki, bu sıfır araç patlaması ikinci el piyasamızı nasıl etkiledi? Tam da beklediğimiz gibi: Olumlu ve hareketli! Sıfır araç almak isteyen vatandaşlarımız mevcut araçlarını hızla elden çıkararak takas yolunu tercih etti. Bu da ikinci el pazarımıza ciddi bir canlılık getirdi.

TÜİK verilerine göre, 2025'in ilk 11 ayında ikinci el motorlu kara taşıtı devri 10 milyon 54 bin adedi aştı ve yıl sonunda toplam motorlu araç alım-satımının 10,5 milyon adede ulaşması bekleniyor. Yani sektörümüz genelinde de rekor kırıyoruz! Elbette zorlukları da yaşadık. Yüksek finansman maliyetleri nedeniyle bazı müşterilerimiz alımlarını erteledi, fiyatlarda dönemsel dalgalanmalar oldu. Ama tam da bu noktada ikinci elin avantajı ortaya çıktı; Daha erişilebilir fiyatlar, hemen teslim ve geniş seçenek yelpazesiyle vatandaşlarımız ihtiyaçlarını karşılamaya devam etti. Özellikle 0-5 yaş araçlara talep belirgin şekilde arttı, otomatik vites ve SUV modelleri yine yıldızlaştı.

Federasyonumuz MASFED olarak yıl boyunca üyelerimizin yanında olduk. Güvenli ticaretin yaygınlaşması için ekspertiz zorunluluğu, yetki belgesi uygulamaları ve tüketici bilinçlendirme çalışmalarımıza hız kesmeden devam ettik. Sahte ilanlarla mücadele, merdiven altı ticarete karşı denetimler ve dijital dönüşüm projelerimizle sektörümüzü daha şeffaf ve güvenilir hale getirdik. 2026'dan beklentimiz ise daha dengeli bir pazar. Faizlerin düşüş trendine girmesi, krediye erişimin



kolaylaşması ve enflasyondaki gerileme ile hem sıfır hem ikinci el tarafında daha sürdürülebilir bir büyüme öngörüyoruz. Hurda teşviklerinin devamı ve elektrikli araçlara yönelik altyapı yatırımları da önümüzdeki yılın fırsatları arasında.

Kısacası 2025, tüm zorluklara rağmen rekorlar yılı oldu. Bu başarıda emeği olan tüm ikinci el motorlu araç ticaretini başarıyla temsil eden meslektaşlarımıza, motorlu araç satıcısı esnafımıza, tüketicilerimize ve iş ortaklarımıza yürekten teşekkürler ediyorum.

Yeni yılınız sağlık, huzur ve bol kazanç getirsin.

Vedat Güler
MASFED CEO





Tesisiniz “Bizimle **Güvende!**”

İş sürekliliğiniz, tesisinizin güvenliğiyle başlar. TAV Güvenlik, AVM'lerden otellere, hastanelerden okullara, sitelerden sosyal tesislere, fabrikalardan kamu kurumlarına kadar her alanda **7/24** güvenlik hizmeti sağlar. Profesyonel kadromuz ve hızlı müdahale kabiliyetimizle, tesisiniz her an gözetim altında.



     / tav_guvenlik

www.tavguvenlik.com



OTONOMİ
"Otomobil Tutkusu Birleştirir"

MASFED Adına İmtiyaz Sahibi

Aydın Erkoç

Genel Yayın Yönetmeni

Dilek Kesici

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Sevim Dilan Boran

Hukuk Danışmanı

Av. Hüseyin Çakmak

Reklam 0 554 595 58 95

E-mail sdilanboran@gmail.com

Yayın&Tasarım Next Medya

Basım Yeri

Arkadaş Basım Sanayi Macun,
204 Cad. No:141/3, 06374
Yenimahalle/ANKARA
0 312 324 25 54

Baskı Tarihi 01.01.2026

Yönetim Merkezi

Saracalar Mah. Turgut Özal Blv.
No:351 Akyurt / Ankara

www.otonomidergisi.com

Yayın Türü Yaygın Süreli Yayın

ISSN: **2459-0088**

2 ayda bir yayınlanır

Ocak/Şubat 2026

Dergimizde yayınlanan yazılardan kaynak belirtmeksizin tamamen veya kısmen alıntı yapılamaz.

Yayımcı Next Medya ve İletişim

Dergimiz Basın-Yayın ilkelerine uymayı taahhüt eder. Degimizde yayınlanan reklam ve yazıların doğruluğu, sorumluluğu reklam veren ve yazarlarına aittir.

Bu yayının prodüksiyonu, Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) tarafından **Next Medya**'ya hazırlanmıştır.



editörden

Yeni Yıla Bakarken,

Yeni bir yıl, yalnızca takvimin değişmesi değil; bakış açılarımızı, önceliklerimizi ve geleceğe dair beklentilerimizi yeniden tanımlamak için önemli bir eşik. Otonomi olarak 2026'ya, otomotiv dünyasındaki dönüşümü merkeze alan; ancak bu dönüşümün hayatın tüm alanlarına nasıl temas ettiğini de gözetten bir yaklaşımla giriyoruz.

Yeni yılın ilk sayısında, sektöre yön veren markaların 2026 ajandalarını bir araya getirdiğimiz özel dosyamızla okurlarımızı karşılıyoruz. Mobilite, sürdürülebilirlik, teknoloji ve yatırım perspektifleri üzerinden şekillenen bu dosya, bugünün dinamiklerini olduğu kadar yarının otomotiv ekosistemini de anlamaya odaklanıyor.

Bu sayımızda ayrıca, farklı alanlardan konuklarla gerçekleştirdiğimiz, ilham veren söyleşilere yer veriyoruz. Otonomi'nin seçtiği en yeni marka ve modelleri mercek altına alırken; otomotiv dünyasındaki yenilikleri, tasarım ve mühendislik perspektifiyle değerlendirmeyi sürdürüyoruz. Ekonomi ve iş dünyasına ayırdığımız sayfalarda ise hem ülkemizde hem de dünyada yaşanan gelişmeleri, sektörle ilişkisi üzerinden okumaya çalışıyoruz.

Otonomi'nin bakış açısı her zaman olduğu gibi yalnızca otomotivle sınırlı değil. Yaşama dair pek çok konuya değindiğimiz sayfalarımızda yeni pencereler açarak ufukumuzu genişletmeyi amaçlıyoruz. Sağlık sayfamızla iyi yaşamın ve denge arayışının izini sürerken; seyahat bölümümüzde yeni rotalara, sanat sayfalarımızda ise ilham veren üretimlere yer veriyoruz. Çünkü hızlanan bir dünyada asıl ihtiyacın, farklı disiplinleri bir arada okuyabilmek olduğuna inanıyoruz.

Bilgiyi, ilhamı ve farklı bakış açılarını aynı zeminde buluşturduğumuz bu sayımızda, okurlarımızı da bu yolculuğun ayrılmaz bir parçası olarak görüyoruz. 2026'nın; daha bilinçli tercihlere, daha cesur adımlara ve yeni başlangıçlara alan açmasını diliyoruz.

Yeni yılda da Otonomi ile, sağlık ve sevgiyle kalın.

H. Dilek Kesici

Otonomi Genel Yayın Yönetmeni

KALİTE ve GÜVENİN ADRESİ

BULUT OTO



Saracalar Mahallesi, Özal Bulvarı, C6 Blok 18 - 19 OTONOMİ
0312 223 00 43 - 0312 222 73 83
ertanyildizfb@hotmail.com

DS Automobiles'ın Eşsiz Tasarımları Brüksel'de Sahne Alacak!

Premium segmentin en yenilikçi markası DS Automobiles, Brüksel Otomobil Fuarı'nda dövme metal kaplı duvarlara sahip yeni stand tasarımıyla en güncel modellerini sergileyecek.

Zarafet ile teknolojiyi premium otomobil pazarında bir araya getiren DS Automobiles, yeni nesil model ailesiyle Brüksel Otomobil Fuarı'nda yerini alıyor. Bu yıl 102'nci kez kapılarını açan ve 9-18 Ocak 2026 tarihleri arasında düzenlenecek fuar, DS Automobiles için bir kez daha yenilikçi tasarımlarını sergileme ve müşterileriyle buluşma fırsatı olacak.





DS'e özgü refah ve konfor stand tasarımına da yansıtılıyor!

Marka fuarında, ziyaretçilere üst düzey bir atmosferde samimi bir karşılama sunmak üzere tasarlanan standında DNA'sında yer aldığı gibi refahı ve konforu gözler önüne seriyor. Ziyaretçiler, DS Automobiles "lounge" alanında markanın tüm ürün gamını yakından inceleyebilecek; tüm modellerin en ince ayrıntısına kadar yapılandırılabilirdiği dijital DS DESIGN STUDIO ile hayallerindeki DS'i oluşturabilecek. Duvarları ilk kez şampanya rengi dövme metal ile kaplanan stand, içerik açısından olduğu kadar görsel anlamda da fuarın en dikkat çekici bölümü olmayı hedefliyor.

Eşsiz, özel ve özellikle hoş bir dokunma hissi yaratan bu malzeme, DS Automobiles'in yeni imza malzemesi olarak markanın en yeni modelleri N°8 ve N°4'ü tanıtırken kullandığı grafik tasarımına da ilham kaynağı oldu. Fuarın açılışında DS Automobiles CEO'su Xavier Peugeot, markaya özel, benzersiz bir tasarımı tanıttı.

Brüksel Otomobil Fuarı'nda DS Automobiles standında sergilenen modeller şöyle sıralanıyor:

- DS E-TENSE FE25: 0'dan 100 km/s hıza sadece 1,82 saniyede ulaşabilen, son teknoloji ürünü 3'üncü nesil bir Formula aracı olarak öne çıkıyor.

Hemen yanında ABB FIA Formula E Dünya Şampiyonası'nda DS Automobiles ve DS PENSKE takımıyla yarışan genç yetenek Taylor Barnard'ın kullandığı elektrikli Formula yarış aracı yer alacak. 2015'ten beri Formula E'de yer alan DS Automobiles şimdiden dört şampiyonluk kazandı (iki takım ve iki pilot şampiyonluğu).

- DS 3 E-TENSE DS PERFORMANCE Serisi: Şehir içi SUV modeli olan DS 3 iddialı bir tasarıma sahip. Kompakt ve çevik DS 3, güçlü kişiliğiyle dinamik zarafeti ve hareket özgürlüğünü somutlaştırıyor. Cesur tasarımı, zarif ışık imzası ve son teknoloji ürünü donanımları gerçekten farklı bir model olmasını sağlıyor.

- N°4 E-TENSE DS PERFORMANCE Serisi: 450 kilometre menzili ve 213 beygir gücüyle %100 elektrikli DS N°4 E-TENSE, kendi sınıfında örnek teşkil eden araçlardan biri. N°4 E-TENSE, araç içi EV Routing (rota planlayıcı), batarya ön koşullandırma, e-Routes uygulaması ve e-Uzaktan Kumanda fonksiyonu gibi elektrikli araç kullanımına özgü yeni özellikler sunuyor. Çoklu enerji seçeneği sunan tek premium kompakt otomobil olan DS N°4, 145 BG gücündeki HİBRİT versiyonuyla da satışa sunuluyor.

- DS 7 PLUG-IN HYBRID 225 ETOILE: Uzun mesafeli yolculuklar için tasarlanmış, etkileyici ve zarif bir SUV olan DS 7, iddialı bir duruş ve birinci sınıf teknik uzmanlık sergiliyor. PLUG-IN HYBRID 225 versiyonunda verimlilik ve performansı birleştiren bu şarj edilebilir hibrit model, hem günlük yolculuklar hem de uzun seyahatler için ideal olan akıcı bir sürüş deneyimi sunuyor.

- N°8 FWD LONG RANGE ETOILE: Tamamen elektrikli bir Coupé SUV olan N°8, markanın yeni amiral gemisi. Bu model, aerodinamik verimlilik için tasarlanmış cesur tasarım, rafine ve yüksek teknolojili kabin ve mutlak dinamik dinginlikle yeni bir elektrik çağını başlatıyor. N°8 FWD LONG RANGE, 15,9 kW/100 km (WLTP karma tüketim) ile 750 kilometreye kadar menzil sunuyor. N°8, ayrıca 500 kilometreyi aşan otoyol menziliyle de sınıfı için olağanüstü değerler ortaya koyuyor.





“ Yeni Yıl, Yeni Yol Haritası: Otomotivde 2026 Ajandası”

Yeni yıl, otomotivde hem fırsatların hem de zorunlu dönüşümlerin bir arada ilerleyeceği bir yol haritası sunuyor. Elektrifikasyon yatırımlarının hızlanması, sürdürülebilir üretim hedeflerinin artık ertelenemez oluşu, ikinci el pazarının yeniden yapılanması, finansman modellerindeki sıkışma ve tüketicinin daha şeffaf, hızlı ve güvenilir hizmet beklentisi tüm paydaşları aynı soruya getiriyor: “2026’da nasıl bir otomotiv resmi oluşacak?”

Şirketler, 2026 yılında otomotiv sektörünün genel dinamiklerinde nasıl bir değişim öngörüyorlar? Yeni yıldaki temel öncelikleri ve stratejik başlıkları neler?

Dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve mobilite dönüşümü gündemi nasıl şekillendiriyor?

2026’da sektör açısından kritik fırsatlar ve riskler neler olacak?

Yeni yılda iş birlikleri, yatırım planları veya geliştirmeyi hedefledikleri çalışmalar var mı?

İşte yeni yılla gelen yeni yol haritaları...





Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO'su Ali Haydar Bozkurt:

"2025 yılında otomotiv sektörü beklenenden hızlı bir tempo izledi"

Mobilitenin artan bir ihtiyaç olması, pandemiden bu yana devam eden yüksek araç talebinin henüz tam anlamıyla bitmemesi ve yaşlı araç parkının da yenilenme zamanının gelmesiyle birlikte her ay rekor satış adetlerden söz ettiğimiz bir pazar oluştu. Aralık ayında da devam eden yüksek tempoyla birlikte 2024'te 1 milyon 238 bin adetlik pazarın 2025'te daha da yukarılara çıkacağını görüyoruz.

Bununla birlikte Toyota açısından da heyecan verici bir yılı tamamlıyoruz. 2025 yılı içerisinde birçok yeniliği müşterilerimizle buluşturduk. 5 yıldır dünyanın en çok tercih edilen üreticisi olan Toyota, Türkiye'de de son iki yıldır üst üste rekor adetler elde etmişti. Bu ivmeyi 2025 yılında da artırarak devam ettirdik. Yıla çok iyi bir başlangıç yaparak ilk 11 ayda 80 bin 477 adetlik satış ile geçen yıla göre yüzde 55 artış elde ettik. Şu anda satış adetlerimizin 67 bin 284'ü binek araçlarımızdan ve 13 bin 193'ü hafif ticari araçlarımızdan geldi.

2025 yılını hafif ticari araç yılı ilan etmiştik. Toyota olarak ticari araçlardaki iddiamızı tamamen farklı bir seviyeye taşıdık.

İlk 11 ayda 13 bin 193 adet hafif ticari araç satışı gerçekleştirerek %6 pazar payına ulaştık. Şimdiye kadar hiç olmadığımız segmentlerde Toyota Ticari Araç modellerini müşterilerimizle buluşturarak, her ihtiyaca uygun beklentiye karşılayan yüzde100 kapsayıcı marka olduk.

Müşterilerimiz ürün gamımızda bu yıl datam hibrit modellerimize yoğun talep gösterdi. Toplam binek araçlarımızın satışlarımızın yaklaşık yüzde 70'i hibritlerden oluştu. Toyota, hibrit segmentinde de lider olmaya devam etti. İlk 11 ay verilerine göre markamız, hafif hibritler ve şarj edilebilir hibritlerin dahil olduğu hibrit pazarda yüzde 18.5 pazar payı ile lider. Diğer yandan tam hibrit segmentinde ise yüzde 71 pay ile

açık ara lider olarak öne çıkıyor.

Binek araçlarımızla elde ettiğimiz yüksek satış performansı ve hafif ticari araç ailesinde sunduğumuz yeniliklerle birlikte Toyota Türkiye olarak yeni bir rekora doğru ilerliyoruz. Geçtiğimiz yılı 61 bin adetle kapatmıştık ve bu yılı 90 bin adet üzerinde tamamlamayı hedefliyoruz. Daha fazla alokasyon ile bu adetlerin çok daha üzerinde bir potansiyele sahip olduğumuzu da ifade etmeliyiz. Toyota Türkiye olarak bizim meselemiz aslında satmak değil, araç bulmak. Bildiğiniz gibi Toyota dünyanın en çok satan markası. Her ülkeden yüksek araç talebi devam ediyor. Dolayısıyla her modelden istediğimiz adetleri alamayabiliyoruz.

Türkiye'de hem binek hem ticari araç segmentinde elde ettiğimiz güçlü konum, önümüzdeki yıl için sağlam bir zemin oluşturuyor.

Özellikle ticari araç tarafında ürün gamımızın tamamlanmasıyla artık çok daha geniş bir müşteri kitlesine hitap ediyoruz. Bu segmentin önümüzdeki yılda da toplam satışlarımız içinde %20-25 oranında pay almasını bekliyoruz.

2015 yılında 8 model varken adım adım ürün gamımızı genişleterek 2025'te 17 model sunmaya başladık. Toyota, tarihi rekoru tarihinin en geniş ürün gamıyla elde ediyor. Genişleyen binek araç ürün gamımızla birlikte farklı segmentlerde sedan, hatchback, SUV ve hafif ticari araçlar sunarak şu anda Türkiye'de en kapsayıcı ilk 3 markadan biriyiz.

Yeni yılda müşterilerimize önemli yenilikler de sunacağız. Bunların en başında ise yılın ikinci çeyreğinde lansmanını yapacağımız yeni nesil RAV4 modelimiz geliyor.

Önümüzdeki yıl genel pazarın nasıl şekilleneceğini konuşmak için çok erken ancak mobilite bir ihtiyaç ve artık Türkiye pazarının 1 milyon adetlerin altına düşmeyeceğini görüyoruz. Toyota olarak bulunurluğa bağlı olarak her zaman yüzde 10 civarında pazar payı potansiyelimiz olduğunu ifade ediyoruz.



BYD Türkiye Genel Müdürü İsmail Ergun:

“Yaşanan gelişmeler, elektrikli mobilitenin yaygınlaşmasını hızlandırarak yeni bir döneme işaret ediyor. Yeni enerji araç pazarı 2016–2024 döneminde 17 kat büyüyerek 17,1 milyon adede ulaştı ve 2025 sonunda 22 milyon seviyesine çıkması bekleniyor.”

Uluslararası Enerji Ajansı (IEA), 2030’da Çin’de yollardaki her üç araçtan birinin, Avrupa ve ABD’de ise her beş araçtan birinin elektrikli olacağını öngörüyor. BYD’nin şimdiden bu hıza adapte olduğunu belirten BYD Türkiye Genel Müdürü İsmail Ergun OTONOMİ’nin sorularını yanıtladı...

2026 yılında otomotiv sektörünün genel dinamiklerinde nasıl bir değişim öngörüyorsunuz?

Küresel otomotiv endüstrisi, elektrifikasyon merkezli bir dönüşümden geçiyor. 7 Ekim 2021’de Cumhurbaşkanı Kararı ile ülkemizde de onaylanan Paris İklim Anlaşması, küresel iklim hedeflerinin belirlenmesi sürecini başlatmış; bu süreçte alınan kararlar doğrultusunda Avrupa’da 2035’ten itibaren satılacak yeni araçların sıfır emisyonlu olması yönünde düzenlemelere gidilmiştir. Bu gelişmeler, elektrikli mobilitenin yaygınlaşmasını hızlandırarak yeni bir döneme işaret ediyor. Yeni enerji araç pazarı 2016–2024 döneminde 17 kat büyüyerek 17,1 milyon adede ulaştı ve 2025 sonunda 22 milyon seviyesine çıkması bekleniyor.

Uluslararası Enerji Ajansı (IEA), 2030’da Çin’de yollardaki her

üç araçtan birinin, Avrupa ve ABD’de ise her beş araçtan birinin elektrikli olacağını öngörüyor. BYD ise şimdiden bu hıza adapte olmuş durumda. 14 milyon yeni enerjili araç üreterek bu alanda lider marka olarak konumlanıyor. Şu an satılan her beş NEV araçtan biri BYD imzası taşıyor.

Kısa vadede bataryaların daha verimli hâle gelmesi, şarj altyapısının yaygınlaşması ve hızlı şarj teknolojilerinin gelişmesi, elektrifikasyonun hızlanmasında temel rol oynayacaktır. Orta vadede ise otonom sürüş, gelişmiş yapay zekâ destekli sürüş asistanları, artırılmış gerçeklik ekranları ve kişiselleştirilmiş iç mekan deneyimleri gibi yeni mobilite çözümlerinin ön plana çıkması bekleniyor.

DNA’sında inovasyon ve teknoloji barındıran BYD, bu küresel dönüşümün ana aktörlerinden biri olarak hem batarya teknolojileri hem de yeni enerji çözümleriyle öncü rolünü 2026 yılında da sürdürecektir. 2025’in ilk yarısında yaptığı 25.7 milyar euro AR-Ge yatırımı, 120 bini aşkın Ar-Ge çalışanı ve günde 45’in üzerinde patent başvurusuyla BYD, teknolojik yenilikleri hızlı biçimde geliştiren ve pazara erken entegre eden bir marka konumunda. Bu da BYD kullanıcılarının ileri teknolojilere en hızlı şekilde ulaşmasını sağlıyor. Biz de BYD Türkiye olarak, globalden aldığımız teknoloji ve inovasyon gücünü Türkiye pazarının dönüşümüne doğrudan yansıtmaya devam edeceğiz.

Şirketinizin yeni yıldaki temel öncelikleri ve stratejik başlıkları nelerdir?

Dünyada yeni enerji araç pazarının lideri olan BYD markası, Türkiye’de de elektrikli mobilité dönüşümüne güçlü bir ivme kazandırdı. Teknoloji odaklı yaklaşımımız, yüksek donanım seviyelerimiz ve ulaşılabilir premium konumlandirmamız sayesinde tüketicilerin elektrikli mobilitéye geçiş sürecinde kritik bir rol üstlendik. 2025 yılı boyunca ürün gamımızı hızla genişlettik. Şubat ayında TANG modelimizin lansmanını gerçekleştirdik. Yılın son çeyreğinde SEALION 7’yi pazara sunduk; onu ATTO 2 modeli takip etti.

2026’da da Türk tüketicisinin beklentilerine tam karşılık veren, markanın ulaşılabilir premium konumlandirmasını güçlendiren yeni modelleri pazara sunmayı ve ürün çeşitliliğimizi daha da genişletmeyi hedefliyoruz.

Türkiye, genç ve teknolojiye hızlı adapte olan bir tüketici yapısına sahip. Bu nedenle, elektrikli araçlara olan ilgi giderek artıyor. Yeni senede de yenilikçi ürünlerimiz ve müşteri odaklı yaklaşımımızla Türkiye’nin elektrikli mobilité dönüşümüne katkı sağlamaya devam edeceğiz. BYD’nin küresel ölçekte sahip olduğu ileri teknoloji birikimini yerelleştirilmiş stratejilerimizle bir araya getirerek Türkiye pazarında fark yaratmayı ve sektör dönüşümünde öncü rolümüzü daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Dijitalleşme ve mobilité dönüşümü gündeminizi nasıl şekillendiriyor?

Elektrifikasyon otomotiv sektöründeki değişimin başlangıç noktasıydı. Şu an elektrikli araç dönüşümünü yaşarken, bir taraftan da dijitalleşmenin sektörümüze yön veren en önemli konu olduğunu görüyoruz. Otomobiller artık internet ile bütünleşmiş mobil telefonlar gibi görev yapan bir konuma geldi. Bu da sektörün genel bakış açısını değiştirdi. Software-driven ürünler, otonom araçlar, yapay zeka ürünleri markaların stratejilerinin gelişiminde önem kazandı.

Şubat ayı itibarıyla tüm BYD modellerinde uzaktan bağlantılı servisleri aktif hale getirdik ve bu özelliği Türkiye’de sunan ilk markalardan biri olduk. Kullanıcılarımız mobil uygulama üzerinden menzil ve şarj durumu takibi, klima ve koltuk ısıtma kontrolü, kapıların uzaktan kilitlemesi, araç konumunun görüntülenmesi gibi birçok fonksiyonu tek dokunuşla yönetebiliyor. Ayrıca OTA (OvertheAir) teknolojisiyle de servise gitmeden araçlarını multimedya ekranı üzerinden güncelleyebiliyorlar.

Elektrikli araç kullanıcılarının dijital hizmetlere ilgisi çok yüksek. BYD bağlantılı araç aktivasyon oranının yüzde 89’lar seviyesine ulaşması da bu ilginin en büyük göstergesi. Showroom’larımıza gelen müşterilerimizin önemli bir kısmı uzaktan bağlantılı servisleri özellikle talep ediyor ve markamızı tercih etme nedenlerinin başında bu özellik geliyor. Bu nedenle dijitalleşme, BYD’nin stratejik gündeminin merkezinde olmaya devam edecek.

Elektrikli mobilitéye yönelik bu yıl gözlemlediğiniz en önemli değişimler neler oldu?

2025 yılı, Türk tüketicisinin elektrikli mobilitéye ilgisinin belirgin



şekilde arttığı bir dönem oldu. 2023 öncesi toplam satışların sadece yüzde 1’ini oluşturan elektrikli araç pazarı, 2024 sonunda yaklaşık 100 bin adetlik satışla pazardan yüzde 10 pay almıştı. Ocak-Kasım döneminde ise elektrikli otomobil satışları 165 bin adede ulaştı ve pazardan yüzde 18 pay elde etti.

Sadece elektrikli araçlara değil, şarj edilebilir hibrit araçlara olan ilgi de ciddi anlamda arttı. 2023 yılında Türkiye’de yaklaşık 2 bin 500 adet şarj edilebilir hibrit araç satılırken, 2024 yılında bu rakam BYD SEAL U DM-i modelimizin katkısıyla yaklaşık 10 bin adede ulaştı. Ocak-Kasım döneminde ise şarj edilebilir hibrit satışları 43 bin adetle, pazardan yüzde 5’lik bir pay aldı. Yılın otomobili seçilen SEAL U’nin DM-i versiyonu, segmentin büyümesinde önemli rol oynadı.

2025 boyunca pazara 15’ten fazla yeni model giriş yaptı ve bu dinamizmin önümüzdeki dönemde devam etmesiyle birlikte elektrikli araç penetrasyonunun artması bekleniyor. Yeni enerjili araç pazarı, yani elektrikli ve şarj edilebilir hibritlerin toplamı ilk 11 ayda 207bin adetlik satışa ulaşarak toplam binek pazarının yüzde 22’sini oluşturdu. Bu tablo, Türkiye’de satılan her beş araçtan birinin yeni enerjili araç olduğunu gösteriyor. BYD ise bu segmentte liderliğini sürdürüyor.

Bu ivmede Türk tüketicisinin elektrikli araçlar ve yeni teknolojilere olan merakı, hızlı adaptasyonu, devlet teşvikleri ve gelişen şarj altyapısı önemli rol oynadı. Biz de Türk tüketicilerinin bu ilgisine karşılık olarak Türkiye’de kısa sürede güçlü ve geniş bir model yelpazesi oluşturduk. Tüm modellerimiz Türk tüketicileri tarafından yoğun ilgi gördü. Kasım sonu itibarıyla ulaştığımız 40.770 adetlik satış performansımızla 2025’in en hızlı büyüyen markası olduk. Elektrikli araçlar ve şarj edilebilir hibrit araçlardan oluşan yeni enerjili araç pazarının da lideri konumundayız. Her biri kendi segmentinde iddialı birer seçenek sunan bu modellerle Türkiye pazarında büyümemizi önümüzdeki dönemde de sürdüreceğiz.



Telli Grup Yönetim Kurulu Başkanı Osman Telli:

“2025 yılında iç pazarda gözlenen toparlanmanın, 2026 yılında da belirli ölçüde devam etmesi bekleniyor.”

2025'in son çeyreğinde, özellikle kasım ayında gerçekleşen satış adetleri, pazarın dayanıklılığını koruduğuna işaret ediyor. Bununla birlikte, ekonomik koşullar ve finansmana erişim gibi başlıklar, talebin seyrinde belirleyici olmaya devam edecek.

Tüketici tercihleri cephesinde ise SUV modellerinin son yıllarda artan payını koruması öngörülüyor. Sedan ve hatchback segmentlerine kıyasla sundukları kullanım avantajları, bu segmentin 2026'da da öne çıkan tercihlerden biri olmasını destekliyor.

2025 yılında hem sıfır hem de ikinci el pazarda artan arz, fiyat oluşumları üzerinde etkili oldu. Otomobil fiyatları yılın ilk 10 aylık döneminde yaklaşık yüzde 15-20 bandında artarken, bu artış enflasyonun altında kaldı. 2026 yılında da fiyat artışlarının makroekonomik göstergelerle paralel ve sınırlı bir seyir izlemesi bekleniyor.

Finansman tarafında ise taşıt kredilerindeki koşullar tüketici kararlarında belirleyici olmayı sürdürüyor. Politika faizindeki düşüşe rağmen, kredi faiz oranları ve kredilendirme limitleri erişilebilirlik açısından önemli bir denge unsuru olarak öne çıkıyor. Buna ek olarak, vergi oranlarındaki artışlar ve olası düzenlemeler, sektör açısından yakından takip edilmesi gereken başlıklar arasında yer alıyor.

Orta vadede operasyonel verimliliğimizi artırmayı, uzun vadede ise global ölçekte güçlü bir oyuncu olmayı hedefliyoruz.

Bu doğrultuda hedeflerimizi 4 başlık altında toplayabiliriz.

- Dijitalleşme ve Teknoloji Kullanımı: Yapay zeka, otomasyon ve veri analitiği ile süreçleri optimize etmek.

- Sürdürülebilirlik ve Yeşil Dönüşüm: Çevre dostu projeler ve enerji verimliliği sağlamak.
- Kurumsal İş Birlikleri ve Büyüme: Yerel ve uluslararası iş ortaklıkları ile büyüme fırsatlarını değerlendirmek.
- Müşteri Odaklılık ve Hizmet Kalitesi: Tüm sektörlerde müşteri deneyimini iyileştirecek projelere yatırım yapmak.

Dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve mobilite dönüşümü Telli Grup'un hem mevcut faaliyetleri hem de orta ve uzun vadeli hedefleri arasında önemli bir yer tutuyor.

Dijitalleşme ve teknoloji yatırımlarımız kapsamında Autogong platformunu geliştirerek, yapay zeka destekli analiz sistemleri ve otomatik fiyatlandırma modellerini hayata geçireceğiz. Kullanıcı deneyimini artırmak için daha hızlı, kaliteli, güvenilir ve şeffaf ihale süreçleri sunacağız. Sürdürülebilir yedek parça çözümleri sunan Ekoparça ile geri dönüştürülebilir ve uygun maliyetli yedek parça tedarik süreçlerini genişleteceğiz. Alternatif onarım çözümlerini artırarak sigorta şirketlerine ve bireysel müşterilere daha ekonomik ve çevreci çözümler sunacağız.

Geri dönüşüm sektöründe faaliyet gösteren şirketlerimiz Ekosistem Geri Dönüşüm ve Ekoparça ile ömrünü tamamlamış araçların geri dönüşümünü artırarak, döngüsel ekonomi süreçlerine daha fazla katkı sağlayacağız. Atık yönetim sistemlerini optimize ederek, karbon ayak izimizi azaltmaya yönelik projeler geliştireceğiz. Sosyal sorumluluk taşıyan projelerle, çevresel farkındalığı artıracaktır. Bu kapsamda geri dönüşüm tesislerimizin kapasitesini artırarak daha geniş bir yelpazede hizmet sunmayı planlıyoruz.

Enerji sektöründe elektrikli araç şarj altyapısı hizmeti sunan Quick Energy markamızla elektrikli mobiliteyi daha erişilebilir hale getirmek için şarj istasyonu ağıımızı genişleteceğiz. Kullanıcı dostu mobil uygulamalar ve ödeme sistemleri geliştirerek, elektrikli araç sahiplerine daha iyi hizmet sunacağız. Ayrıca yeşil enerji kaynaklarına yatırım yaparak çevreci bir enerji dönüşümünü destekleyeceğiz. Hızlı şarj çözümleri ve güneş enerjisi destekli istasyonlar gibi yenilikçi projeleri hayata geçireceğiz.

Otomotiv sektörü son yıllarda ciddi bir dönüşüm sürecinden geçiyor. 2026 gündeminde de global mobilite vizyonuna paralel olarak “yeşil ve dijital dönüşüme adaptasyon” öncelikli konular arasında yer alıyor. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre Türkiye’de trafiğe kayıtlı elektrikli otomobil sayısı 2015’te yalnızca 565 iken, Ekim 2025 itibarıyla 332 bin 10’a ulaşmış durumda. Elektrikli otomobil sayısı yalnızca son bir yılda yüzde 116 artış gösterdi. Bu eğilimin 2026’da da artarak devam etmesi bekleniyor. Tüketicinin bu yönelimi; batarya teknolojileri, elektrikli motor sistemleri, elektronik kontrol birimleri, yazılım ve sensör geliştirmeleri gibi yüksek katma değerli alanlara yatırımı öncelikli hale getiriyor. Otonom ve bağlantılı araç teknolojileri ile bu teknolojilerin gerektirdiği altyapı ve standartlara uyum süreçlerinin de 2026’da hız kazanması öngörülüyor.

Satış sonrası, bakım-onarım ve yedek parça üretimi gibi alanlarda da dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odaklı dönüşümün ivme kazanması bekleniyor. Elektrikli araçlar ve sürdürülebilir mobilite çözümleri, bu alanlarda büyüme için yeni fırsatlar yaratıyor.



Enterprise Türkiye ve Yes Oto CEO'su Özarslan Tangün:

“2026 yılında otomotiv ve mobilite sektöründe, büyümeden ziyade nitelikli dönüşümün ve verimlilik odaklı iş modellerinin ön plana çıktığı bir döneme girileceğini öngörüyoruz.”

2025 yılında yüksek enflasyon, artan faiz oranları ve finansmana erişimde yaşanan zorluklar; sektör genelinde daha temkinli, nakit akışı ve maliyet yönetimini önceleyen bir yaklaşımı zorunlu kıldı. Bu sürecin, 2026'da filo optimizasyonu, operasyonel dayanıklılık ve kontrollü büyüme ekseninde daha olgun bir yapıya evrilmesini bekliyoruz.

Araç kiralama ve mobilite tarafında ise Türkiye'nin hâlen önemli bir büyüme potansiyeli barındırdığını söylemek mümkün. Kısa dönem araç kiralama kişi başı kullanım oranları, Türkiye'de benzer Doğu Avrupa ülkelerinin yaklaşık beşte biri seviyesinde bulunuyor. Uzun dönem tarafında ise iş amaçlı kullanılan araçların yalnızca yaklaşık %10'u operasyonel kiralama yöntemiyle finanse edilirken, bu oran Avrupa'da %50-57 seviyelerine kadar çıkıyor. Bu fark, sektörün önümüzdeki yıllarda kat edebileceği alanı net biçimde ortaya koyuyor.

2026 yılında temel önceliğimiz, 2025 boyunca oluşturduğumuz operasyonel sağlamlığı ve kriz koşullarında kanıtladığımız yönetim disiplinini sürdürülebilir büyümeye dönüştürmek olacak.

Finansmana erişimin zorlaştığı, maliyet baskılarının arttığı ve sektör genelinde daralmanın yaşandığı 2025 yılında, bu zorlu koşullara rağmen şirket olarak yılı %15 büyüme ile kapatmamız, benimsediğimiz temkinli ama esnek operasyon modelinin doğru bir strateji olduğunu ortaya koydu.

Bu çerçevede; mevcut filonun daha verimli kullanımı, maliyet kontrolü, nakit akışı yönetimi ve talep dalgalanmalarına hızlı uyum sağlayan esnek bir operasyon yapısı 2026'daki ana stratejik başlıklarımız arasında yer alıyor. Operasyonel verimliliği merkeze

alan bu yaklaşımı, büyüme kararlarımızın da temel referansı olarak konumlandırıyoruz.

Bununla birlikte, ikinci el satış operasyonlarımızın ölçeklendirilmesi, ofis ve insan kaynağı yatırımlarıyla coğrafi yaygınlığın artırılması ve müşteri deneyimini güçlendiren çözümlerin geliştirilmesi 2026'nın öncelikli alanları olacak. Hedefimiz; kontrollü ancak istikrarlı bir büyüme anlayışıyla, hem kısa dönem hem de uzun dönem kiralama segmentlerinde pazar payımızı kalıcı şekilde artırmak.

Dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve mobilite dönüşümü artık birbirinden bağımsız başlıklar değil; entegre bir stratejik bütünün parçaları olarak ele alınıyor. 2026'ya girerken veri, teknoloji ve operasyonel süreçlerin daha entegre yönetilmesi; karar alma hızını ve öngörülebilirliği artıran temel unsur hâline geliyor.

Sürdürülebilirlik tarafında ise hibrit ve elektrikli araçların filolardaki payının artması, sektörün çevresel sorumluluklarının yanı sıra uzun vadeli maliyet yönetimi açısından da kritik bir rol oynuyor. Elektrikli araç dönüşümünün önündeki altyapı, ikinci el değer ve mevzuat kaynaklı zorluklara rağmen, bu alandaki yatırımların devam etmesini stratejik bir gereklilik olarak görüyoruz. 2026 yılında sektör açısından en önemli fırsat, Türkiye'de araç kiralama ve mobilite çözümlerine yönelik talebin yapısal olarak artmaya devam etmesi olacak.

Sahiplikten erişime geçiş eğilimi, şirketlerin maliyet ve verimlilik odaklı karar alma süreçleri ile bireysel kullanıcıların esnek mobilite çözümlerine yönelmesi, sektörün önümüzdeki dönemde büyümesini destekleyen temel dinamikler arasında yer alıyor. Özellikle kurumsal tarafta, operasyonel verimlilik ve öngörülebilir maliyet ihtiyacının artması, araç kiralamanın stratejik bir çözüm olarak daha fazla tercih edilmesini sağlayacak.

Riskler tarafında ise makroekonomik koşulların seyri, finansmana erişim maliyetleri, ve elektrikli araç dönüşümünün gerektirdiği altyapı yatırımları öne çıkıyor. 2026 yılında bu unsurlar, sektör oyuncularının büyüme hızını ve yatırım kararlarını doğrudan etkileyecek. Bu dönemde risklerini doğru yöneten, nakit akışını ve operasyonel verimliliği önceliklendiren, aynı zamanda dönüşüm başlıklarında temkinli ama kararlı adımlar atan şirketlerin rekabette daha güçlü bir şekilde ayrışacağını düşünüyoruz.

2026 yılında büyümeyi destekleyecek şekilde seçici ve odaklı yatırımlar planlıyoruz.

Özellikle ikinci el satış operasyonlarımızı büyütecek yatırımların yılın ilk çeyreğinde devreye alınması, ofis ve istihdam artışıyla şehirlerdeki varlığımızın güçlendirilmesi temel başlıklar arasında yer alıyor.

Bunun yanı sıra, mobilite ekosistemindeki paydaşlarla kurulacak iş birlikleri, dijital çözümler ve sürdürülebilirlik odaklı projelerle desteklenecek. Amacımız; sadece bugünün ihtiyaçlarına değil 2026 ve sonrasının mobilite beklentilerine yanıt verebilen, ölçeklenebilir ve dayanıklı bir yapı oluşturmak.



Motor Aşın CEO'su Saim Aşçı:

2026 yılına doğru ilerlerken otomotiv sektörü, klasik güç dengelerini yeniden tanımlayan bir kırılma dönemine girmiş durumda.

İçten yanmalı motor odaklı tedarik zincirleri yerini daha hibrit, modüler ve yazılım-yoğun bir üretim ekosistemine bırakıyor. Artık rekabet sadece parçanın kalitesi, fiyatı veya stok bulunabilirliği üzerinden değil; veri yönetme kapasitesi, tedarik kararlarının yapay zekâyla desteklenmesi, sürdürülebilir ejderhalar (tedarik rotaları), karbon ölçümleme ve hızla değişen mobilite ihtiyaçlarını karşılama çevikliği üzerinden şekilleniyor. Makine ve donanım merkezli şirketlerin gücüne yazılım katmanı eklendikçe, "parça = ürün" formülü "parça + hizmet + veri" şeklinde genişliyor. Bu dönüşümde güç elektroniği (SiC, GaN) ve batarya kimyaları kritik olurken, geleneksel aftermarket pazarının da elektrikli araçların servis ihtiyaçları ekseninde yeniden ölçeklenmesi kaçınılmaz bir gerçek. Öte yandan küresel satın alma birliklerinin güçlenmesi, distribütörlerin maliyet avantajını ölçek ekonomisiyle yakalaması ve özel markalı ürünlerin (privatelabel) yaygınlaşması da 2026'nın ana seyir akımlarından biri olacak. Biz 2026'yı, yetkinliğin lojistik ve stoktan yazılım ve sürdürülebilirliğe kaydığı; tedarik zinciri yönetişiminin daha kurumsal ve ölçülebilir bir yapıya dönüştüğü bir yıl olarak görüyoruz.

54 yıldır Türkiye'nin otomotiv yedek parça pazarında güçlü bir konumda olan aile şirketimiz, 2026'da dağıtım gücünü kurumsal yönetim, veri analitiği ve entegre tedarik stratejileriyle desteklemeyi önceliği haline getirmiş durumda.

Şirketimizin merkez depo ve işleme kapasitesi, dijital tedarik kararlarıyla optimize edilecek; ERP entegrasyonu satış, satın alma, lojistik ve ihracat hatlarının tümünde uçtan uca hız ve şeffaflık sağlayacak. Temel stratejik başlıklarımızı üç net sütunda topluyoruz: (1) Tedarik gücünü küresel satın alma konsorsiyumlarıyla ölçekleme (TEMOT International TradeGroup, TATCOM gibi birlikler üzerinden), (2) sürdürülebilir ve nötr karbon

hedefli supplychain tasarımı, (3) özel markalı ürün portföylerini güçlendirme. Privatelabel alanında uluslararası ölçekte telaffuz edilebilir, pazarla karışmayan yalın marka isimleri ve buna eşlik eden inovatif paketlemeler üzerinde çalışıyoruz. Şirketimiz, ürün bulunabilirliğini Avrupa ve MENA pazarlarında D segment lüks araç servis ağlarının ihtiyacına cevap verecek seviyede tutmayı, 40.000 m²'ye yaklaşan toplam depo alanını akıllı RF ve barkod sistemleriyle (WMS) daha verimli kullanmayı, ayrıca tedarik maliyetini büyük portföylerde sadakat bonuslarıyla destekleyen iş modellerini geliştirmeyi hedefliyor. Biz 2026'yı yalnızca büyümek için değil; büyümeyi kurumsal, doğru ve sürdürülebilir kılmak için planlıyoruz. Aftermarket pazarının geleceği dijitalleşme ile sürdürülebilirliği aynı düzlemde kurgulayabilen şirketlerin elinde olacak.

Bu nedenle "Dijitalin Ötesinde" vizyonuyla geliştirdiğimiz dönüşüm gündeminde veri, lojistik ve satın alma kararlarının gerçek zamanlı izlenebilirliği en önemli önceliğimiz. ERP'ye entegre karar destek sistemleriyle stok devir hızını artırırken, tedarik zincirimizin karbon ayak izini ölçümleyip azaltmayı hedefliyoruz. Distribütör olarak rolümüz, yalnızca parça sunmak değil; parçayı en az karbonla, en kısa rotayla, en şeffaf veri akışıyla müşteriye ulaştıran bir mobilite hizmetini de sunmak olmalı. Elektrikli araç mobilitesinde fırsatların artması bizce servis ve yedek parça bağımlılığını azaltmayacak; aksine yeni yetkinlikler (batarya, inverter, şarj kontrol, güç elektroniği) üzerinden daha yazılım-merkezli bir servis ihtiyacı doğuracak. Sürdürülebilirlik gündemimizde balık ve vejetaryen İtalyan mutfağı gibi alternatif beslenme alanlarında tedarikte etik ve helal gıda standardına uyum gösteren iş yapma kültürünü de kurum içinde bir metafor olarak kullanıyor, "denge, çeşitlilik ve israf etmeme" prensibini tüm departmanlara yayıyoruz.

2026'da en kritik fırsatın, satın alma gücünü konsolide ederek maliyet avantajını ölçekleme ve privatelabel'larla pazarın bilinen markalarına rakip olabilme kabiliyeti olacağına inanıyoruz.

Modulasyon, yazılım-yoğun parçalar, nötr karbon tedarik zinciri ve ERP'ye entegre fintech modelleri yeni fırsatlar. Risk tarafında ise dalgalanan kur baskısı, lojistik maliyet enflasyonu, tedarik rotalarında artan jeopolitik kırılganlık ve dijital uyum sağlayamayan şirketlerin karar çevikliğini kaybetmesi öne çıkıyor. Ayrıca yapay zekâ güdümlü satın alma kararları için kaliteli ve kirlenmemiş veri setlerinin olmazsa olmaz olması da ayrı bir risk/engel başlığı. Veriyi doğru kurgulayamayan, ERP entegrasyonunu tamamlayamayan veya sürdürülebilir tedarik akışıyla finansmanı eşitleyemeyen şirketler 2026'da pazar baskısını daha sert hissedecek.

2026'da iş birliklerini üç stratejik eksende genişletiyoruz,

(1) Küresel tedarik ve satın alma diyalogunu güçlendirmek (Bosch Aftermarket, ZF Friedrichshafen gibi stratejik tedarikçilerle), (2) supplychain'de Nissens ve SMP gibi güvenilir global tedarik paydaşlarıyla portföy eklentileri, (3) ERP'ye entegre lojistik karar hızını artıran teknoloji yatırımları. Şirket içi Aşın Akademi ile de departmanlar için kurumsal yetkinlik eğitim setleri ve yönetsel test modülleri hazırlıyoruz. Yatırım planlarımız depo otomasyonunu daha da güçlendirmek, ERP üzerindeki mikro-servis entegrasyonlarını tamamlamak ve private-label ürünlerin ambalaj tasarımını uluslararası standartlara taşımak üzerine. Biz 2026'yı, doğru iş birlikleri, doğru veri ve doğru yönetimle tasarlanan sürdürülebilir büyümenin yılı olarak görüyoruz.



Europcar Türkiye CEO'su Fırat Fidan:

"2026'da otomotiv sektörünü belirleyecek ana konu, finansman koşullarındaki değişimle teknolojik dönüşüm arasındaki denge olacak."

Eğer finansmana erişim kolaylaşırsa hem bireysel hem kurumsal tarafta ertelenmiş talebin harekete geçeceğini görüyoruz. Aksi bir durumda sektör daha çok verimlilik ve mali disiplin odaklı bir çizgide ilerleyecektir. Elektrikli araçlar ve dijital müşteri deneyimi ise gündemin artık değişmeyen başlıkları. Bu nedenle 2026, hacimden ziyade iş modelinde dönüşümünün öne çıktığı bir yıl olacak.

Bizim için 2026, sağlıklı ve kontrollü büyüme yılı...

Filo yönetiminde daha seçici bir strateji izleyerek doğru segmentlerde doğru araçlarla ilerlemeyi hedefliyoruz. Operasyonel verimlilik tüm şirketlerde olduğu gibi bizde de öncelikli; süreçleri sadeleştiren ve hızlandıran her adımı stratejik yatırım olarak görüyoruz. Diğer yandan müşteri deneyimini tamamen yeniden tasarladığımız bir dönem olacak. Müşterinin markayla temas ettiği her adımı daha hızlı ve daha kişisel hale getirmek 2026'daki ana hedeflerimizden biri.

Dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve mobilité dönüşümü... Bu üç başlık artık işimizin ayrılmaz parçaları.

Dijitalleşme tarafında, rezervasyondan sözleşmeye kadar tüm sürecin mobil ve online yürüdüğü, müşterinin bekleme

yaşamadığı bir model kuruluyor. Sürdürülebilirlikte ise hem filonun yapısı hem operasyon verimliliği önem kazanıyor; elektrikli ve düşük emisyonlu araçların payını piyasa koşulları elverdikçe artırmayı hedefliyoruz. Mobilité dönüşümü açısından da kendimizi yalnızca araç kiralayan bir şirket olarak değil, esnek ve kısa süreli mobilité çözümleri sunan bir oyuncu olarak konumlandırıyoruz.

Fırsatlar tarafında en belirgin unsur yine turizm ve iç mobilité talebi.

Finansal koşullarda bir iyileşme olduğunda sektör çok hızlı bir şekilde büyüme yatayından dikey bir ivmeye dönebilir. Dijitalleşmenin getirdiği yeni gelir fırsatları da bu tabloyu destekliyor. Risklerde ise finansman maliyetleri ve kur oynaklığı ilk sırada yer alıyor. Filoyu yanlış zamanlama veya yanlış maliyetle büyütmek artık geçmişe göre çok daha kritik sonuçlar doğurabiliyor. Bu nedenle 2026, doğru kararların fark yaratacağı bir yıl olacak.

2026'da özellikle turizm, havacılık ve online seyahat platformlarıyla daha entegre iş birlikleri kurmayı hedefliyoruz.

Müşterinin tüm seyahat ihtiyaçlarını tek noktadan çözebildiği bir yapı bizim için önemli. Yatırım tarafında ise ağırlığımızı dijital altyapı ve filo optimizasyonu alanlarına veriyoruz.. Operasyonel verimlilik sağlayan yazılımlar, veri analitiği ve fiyatlama araçları gündemimizde olacak. Filoda ise elektrikli ve düşük emisyonlu araçların payını koşullar ölçüsünde artırmaya devam edeceğiz. Kısacası 2026, temeli güçlendiren, ama geleceğe de sağlam yön veren bir yıl olacak.





Epsan Yönetim Kurulu Başkanı Bora Efe:

“2025, sürdürülebilir mühendislik plastiklerine odaklanan şirketler için dönüşümün hızlandığı; döngüsel ekonomi, e-mobilité ve geri dönüştürülmüş ham madde içeriği yüksek ürünlere talebin belirgin şekilde arttığı bir yıl oldu.”

Otomotiv ve elektrik-elektronik gibi ana sektörlerdeki bu yönelim, çevresel etkisini azaltmayı ve yenilikçi malzeme geliştirmeyi hedefleyen üreticiler için önemli fırsatlar yarattı. 2026’da bu eğilimin devam etmesini, döngüsel ekonomi uygulamalarının ve geri dönüştürülmüş ham madde içeriği yüksek ürünlere olan talebin artarak sürmesini bekliyoruz. Bu, sürdürülebilir mühendislik plastiklerine odaklanan üreticiler açısından rekabet avantajını güçlendiren bir dinamik olacak. Diğer taraftan küresel tedarik zincirindeki dalgalanmalar, enerji maliyetlerindeki artış ve regülasyonlardaki sürekli değişim 2026’da da sektörün yakından takip edeceği başlıca risk alanları arasında yer almayı sürdürecektir. 2026, Epsan’ın 50. kuruluş yılını kutladığı özel bir dönem olacak. Bu süreçte temel odağımız sürdürülebilir büyümeyi daha da güçlendirmek ve karbon ayak izimizi azaltmaya yönelik yenilikçi malzeme çözümleri geliştirmek olacak.

Bu amaçla Ar-Ge yatırımlarımızı artırmayı, otomasyon ve yazılım altyapımızı güçlendirmeyi, üretim kapasitemizi ve dayanıklılığımızı destekleyen yatırımlara devam etmeyi planlıyoruz. Yakın dönemde devreye alınan extruder hattının sağladığı kapasite artışına benzer ölçekte yatırımların yeni yılda da sürmesi hedefleniyor. Böylece otomotiv ve elektrik-elektronik başta olmak üzere ana sektörlerde döngüsel ekonomi ve geri dönüştürülmüş ham madde içeriği yüksek ürünlere yönelik artan talebe daha güçlü yanıt verebilmeyi, aynı zamanda robotik taşıma ve otomasyon sistemleriyle verimliliği yükseltmeyi amaçlıyoruz.

Dijitalleşme çalışmalarımız, üretim süreçlerinin tamamını tek bir platform üzerinden takip edebildiğimiz MES tabanlı yapıya dayanıyor.

Bu sayede makine performansı, stok yönetimi ve sevkiyat planlaması gibi kritik süreçler gerçek zamanlı veriyle yönetilebiliyor. Depolarda AGV robotlarının kullanımı ve yazılım entegrasyonları, operasyonel verimliliği artıran bir diğer unsur.

Sürdürülebilirlik tarafında geri dönüştürülmüş malzeme içeren ürün serilerimiz ve güneş enerjisi sistemleriyle enerji tüketimini azaltan projeler ön planda. Mobilité dönüşümü ise elektrikli araç teknolojilerine uygun, Avrupa standartlarıyla uyumlu polimer çözümlerinin geliştirilmesini zorunlu kılıyor ve ürün stratejimizi bu doğrultuda şekillendiriyor.

Sürdürülebilir mühendislik plastikleri ve geri dönüştürülmüş ham maddelere dayalı ürünlere yönelik talep artışı, sektör için en önemli fırsat alanı olmaya devam edecek. E-mobilité yatırımları ve çevreci regülasyonlar bu talebi daha da güçlendirecek.

Öte yandan küresel ölçekte enerji fiyatlarındaki artış, hammaddeye erişim sorunları ve sık değişen regülasyonlar risk tarafını besliyor. Bu nedenle kapasite artırımı, otomasyon yatırımları ve süreç dijitalleşmesi, şirketlerin riskleri yönetirken rekabet gücünü koruyabilmesinde kritik rol oynayacak.

2026’da da yatırımlarımızı her zaman olduğu gibi üretime, teknolojiye ve sürdürülebilir büyümeye yönlendirmeyi planlıyoruz.

Enerji tarafında 2024’te devreye giren güneş enerjisi panellerinin üzerine, yenilenebilir enerji sistemlerine ve geri dönüştürülmüş ham madde oranını yükseltecek altyapı projelerine öncelik vermeyi hedefliyoruz. Depo yönetiminde AGV robotlar ve akıllı yazılım çözümlerinin devreye alınması, MES altyapısı ve yapay zekâ tabanlı uygulamalarla uçtan uca dijital bir yapı kurma yönündeki çalışmalar da yeni dönemde öne çıkacak.

İhracat tarafında ise üretimin önemli bir bölümünü 50’den fazla ülkeye ihraç eden bir şirket olarak, Almanya, İtalya, Fransa ve İspanya gibi güçlü pazarlarımızın yanı sıra Amerika ve Asya pazarlarında daha güçlü bir konum elde etmeyi hedefliyoruz. FAKUMA, KUTENO, FIP, K Show 2025 ve PlastEurasia gibi fuarlara katılım, uluslararası iş birliklerimizi geliştirmemiz açısından kritik rol oynadı; yeni dönemde de bu tür platformlar, sürdürülebilirlik odaklı ürün serilerimizi tanıtmak ve global iş birliklerimizi derinleştirmek için önemli araçlar olmaya devam edecek.





HOMER Smart Auto Services Genel Müdürü Erkan Fuat Işıksal:

2026, otomotiv sektörünün yalnızca teknolojik değil, aynı zamanda operasyonel ve deneyimsel bir dönüşüm yılı olacak.

Elektrikli araçların yaygınlaşması, bağlantılı araç teknolojileri ve sürdürülebilirlik odaklı regülasyonlar, servis ve satış sonrası hizmetlerin yapısını yeniden şekillendiriyor. Sürücüler artık sadece bir hizmet değil, kesintisiz bir mobilite deneyimi talep ediyor. Bu doğrultuda; veri odaklı yönetim, proaktif bakım modelleri, asistans ve diğer hizmet süreçlerinin dijitalleşmesi ile müşteriye temas eden tüm noktaların entegre çalışması sektörün ana belirleyicileri olacak.

2026'da ana odağımız, "Yolculuk keyfinin hiç kesilmediği bir dünya" vizyonumuzu daha geniş bir coğrafyada erişilebilir kılmak.

Türkiye'deki 450 hizmet noktasına ek olarak Avrupa'daki Türk sürücülerin ihtiyaçlarını karşılayan yeni iş birlikleri ve servis kapsama alanları geliştirmek önceliğimiz. Bunun yanında, 7/24 acil iletişim ve hızlı teklif süreçlerini daha da hızlandıran iş zekası temelli otomasyon sistemlerini devreye alıyoruz. Marka olarak hedefimiz, Homer uygulamasının yalnızca bir servis platformu değil, araç sahipliği deneyiminin tümünü tek ekosistemde yöneten bir mobilite merkezi olması.

Dijitalleşme, Homer'ın iş modelinin temelinde yer alıyor. Tüm hizmet süreçlerimiz mobil uygulamamız üzerinden uçtan uca takip edilebilir durumda.

2026'da veri analitiği, kestirimci bakım ve yapay zekâ ile kişiselleştirilmiş kullanıcı deneyimi projeleri öne çıkacak.

Sürdürülebilirlik tarafında ise elektrikli araç bakım ve yol yardım altyapılarımızı güçlendiriyor, servis noktalarımızda çevreci onarım yöntemlerini standartlaştırıyoruz. Mobilite dönüşümünü, bireylerin araç sahipliği modelinden bağımsız olarak her durumda güvenli, hızlı ve dijital servis çözümlerine erişebildiği yeni bir mobilite ekosistemi yaratma fırsatı olarak görüyoruz.

Fırsatlar arasında elektrikli araç ekosisteminin büyümesi, dijital servis çözümlerinin talep görmesi ve mobilitenin çevikleşmesi öne çıkıyor.

Bu dönüşüm aynı zamanda nitelikli iş gücü ihtiyacı, artan işletme maliyetleri ve sürücü beklentilerinin hızla çeşitlenmesi gibi riskler barındırıyor. Servis sektörü, teknolojiyle uyumlu olmayan yapıların hızla geride kaldığı bir döneme giriyor.

2026'da hem Türkiye'de hem Avrupa'da stratejik iş birliklerimizi genişletiyoruz.

Sigorta şirketleri, filo yönetim firmaları ve mobilite sağlayıcılarıyla entegre çözümler geliştirmeye devam edeceğiz. Ayrıca, uygulama üzerinden sunduğumuz yol yardım ve bakım hizmetlerini daha kapsayıcı hale getirmek için altyapı yatırımlarımızı artırıyoruz. Sürücülere sunduğumuz "%100 Homer Garantisi"ni dijital sözleşme altyapılarıyla daha güçlü ve güvenli bir yapıya kavuşturmak da önümüzdeki yılın çalışmalarından biri olacak.





Automechanika Istanbul Fuar Direktörü Ceyda Alp Acımiş:

“Automechanika Istanbul 2026 Türkiye’yi; Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Orta Asya arasında stratejik bir buluşma noktası haline getirmeyi hedefliyor.”

Automechanika Istanbul, 19–22 Mayıs 2026 tarihlerinde İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi’nde 25’inci kez düzenlenecek. 2026 yılı itibarıyla otomotiv satış sonrası endüstrisinin, teknolojik gelişmeler, sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımlar ve değişen mobilite ihtiyaçları doğrultusunda hızlanan bir dönüşüm sürecine gireceğini ve küresel iş fırsatlarının da artacağını ifade eden Automechanika Istanbul Fuar Direktörü Ceyda Alp Acımiş OTONOMİ’nin sorularını yanıtladı...

2026 yılında otomotiv sektörünün genel dinamiklerinde nasıl bir değişim öngörüyorsunuz?

2026 yılı itibarıyla otomotiv satış sonrası endüstrisinin, teknolojik gelişmeler, sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımlar ve değişen mobilite ihtiyaçları doğrultusunda hızlanan bir dönüşüm sürecine gireceğini; buna paralel olarak küresel iş fırsatlarının da artacağını öngörüyoruz. Son dönemde dünyada yaşanan çip tedarik sorunları ve özellikle Alman otomotiv üreticilerinin bazı fabrikalarını kapatma ya da üretimi azaltma kararları, sıfır araç arzını doğrudan etkiliyor. Bu gelişmeler, mevcut araç parkının daha uzun süre kullanımda kalmasına neden olurken, bakım, onarım ve yedek parça ihtiyacını artırarak satış sonrası pazarın stratejik önemini daha da güçlendiriyor. Türkiye açısından bakıldığında da bu tablo, satış sonrası ekosistemi için yeni ve sürdürülebilir iş fırsatları yaratıyor. Elektrikli araçların yaygınlaşması, dijital bakım ve onarım süreçleri ile tedarik zincirinde akıllı çözümlerin öne çıkması, satış sonrası pazarın dinamiklerini yeniden şekillendirecek temel unsurlar arasında yer alıyor. Bu noktada, başta ürünler olmak üzere; teknoloji, bilgi ve deneyim paylaşımı da rekabet gücünü belirleyen kritik faktörler hâline geliyor.

Çeyrek asırlık deneyimiyle Automechanika Istanbul 2026 ise, bu dönüşümün merkezinde konumlanarak Türkiye’yi; Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Orta Asya arasında stratejik bir buluşma noktası haline getirmeyi hedefliyor. Yedek parça, bakım-onarım çözümleri ile servis ve hizmetlerin yanı sıra; e-mobilite, dijital bakım süreçleri ve sürdürülebilir üretim modelleri, fuarın ana odak alanlarını oluşturacak.

Dünyada otomotiv satış sonrası endüstrisinin lider fuar markası konumunda bulunan Automechanika’nın İstanbul ayağı, güçlü küresel ziyaretçi ve katılımcı profiliyle, sektörde yaşanan bu hızlı dönüşümü daha görünür, erişilebilir ve ticari değeri yüksek bir platformda bir araya getirecek.

2026 yılı için temel öncelikleriniz ve stratejik başlıkları nelerdir?

2026 stratejimizin merkezinde “Otomotiv satış sonrası pazarına 25 yıllık liderlik” mottosuyla gerçekleşecek olan Automechanika Istanbul’un vizyonunu daha da genişletmek yer alıyor. Elektrikli araç satışlarının küresel ölçekte beklenen hızda artmaması, içten yanmalı motorlu araçların pazardaki ağırlığını daha uzun süre koruyacağını gösteriyor. Bu durum, satış sonrası pazarın ve Automechanika Istanbul’un mevcut ürün grupları açısından önemini daha da artırıyor. Öte yandan Avrupa’nın içten yanmalı motorlara yönelik politikalarında daha esnek bir yaklaşım benimsemesi, Automechanika Istanbul’un kapsayıcı yapısına pozitif şekilde yansıyor. Fuarımızda yer alacak firmaların yaklaşık yüzde 80’i hâlâ içten yanmalı motorlara yönelik parça ve aksam üretimi gerçekleştiriyor. Bu da Automechanika Istanbul’u sektörün mevcut ihtiyaçlarını karşılayan ve dönüşümü destekleyen güçlü bir ticaret ve bilgi platformu haline getiriyor.

Otomotiv satış sonrası endüstrisinin bölgedeki en büyük buluşması Automechanika Istanbul, 19–22 Mayıs 2026 tarihlerinde İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi’nde 25’inci kez düzenlenecek. Bu özel yılda, tüm sektör paydaşlarımızla birlikte olmanın gururunu ve heyecanını yaşıyoruz. Bu kapsamda en temel önceliklerimiz arasında; e-mobilite ve akıllı mobilite çözümlerine uyum sağlayacak teknik kapasiteyi artırmak, dijitalleşme odaklı servis modellerini güçlendirmek ve sürdürülebilirlik temelli üretim süreçlerini geliştirmek yer alıyor. Küresel bir ticaret platformu niteliğinde olan fuarımız kapsamında kurulmasına aracılık edeceğimiz yeni iş birlikleri sayesinde Türkiye’nin otomotiv satış sonrası alanındaki lider konumunu güçlendirmeyi hedefliyoruz. Tüm sektör profesyonellerini 25’inci yılımızda bu büyük buluşmaya davet ediyoruz.

Dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve mobilite dönüşümü gündeminizi nasıl şekillendiriyor?

Dijitalleşme, süreçleri otomatikleştirmenin ötesinde, veri odaklı yeni iş modelleri yaratmayı sağlıyor. Bağlantılı araç teknolojileri, uzaktan yazılım güncellemeleri ve dijital ikiz uygulamaları, maliyet yönetimi ve müşteri deneyimini güçlendiren kritik unsurlar olarak öne çıkıyor. Mobilite dönüşümü ise, yaşam döngüsü boyunca esnek, erişilebilir ve dijital destekli mobilite çözümleri sunuyor. Dijital kokpitler, bağlantılı araçlar ve mobilite çözümleri gibi konular ise satış sonrası pazarında yeni iş modellerini sektörün gündemine taşıyor. Tüm bu içerikleri



ve çok daha fazlasını Automechanika İstanbul 2026'da sektörümüzle buluşturacağız.

2026'da sektör açısından kritik fırsatlar ve riskler sizce neler olacak?

2026 yılında sektörde hem güçlü fırsatlar hem de dikkat edilmesi gereken riskler bulunuyor. Çeyrek asırlık deneyimler gerçekleşecek Automechanika İstanbul 2026, uluslararası görünürlüğü sayesinde bu fırsatları pekiştiren iş birliği, inovasyon ve teknoloji transferi imkânları sunuyor. Bununla birlikte küresel rekabetin artması, teknolojik dönüşümün hızına uyum sağlama gerekliliği ve sürdürülebilirlik odaklı regülasyonların giderek daha belirleyici hale gelmesi sektör için dikkatle yönetilmesi gereken başlıca riskler arasında yer alıyor. Teknoloji yatırımlarını erteleyen ya da nitelikli iş gücü dönüşümünü zamanında gerçekleştirmeyenlerin rekabet gücünü kaybetmesi olası görünüyor.

Yeni yılda iş birlikleri, yatırım planları veya geliştirmeyi hedeflediğiniz çalışmalar var mı?

Automechanika İstanbul olarak ana odağımızda, katılımcılarımızın ihracat ve uluslararası pazarlara açılma

hedeflerine sürdürülebilir katkı sağlamak yer alıyor. 2026 yılı için öngörülen küresel ve bölgesel ekonomik koşullar doğrultusunda, zorlu bir döneme girildiğinin farkındayız. Bu süreçte, katılımcılarımızın tanıtım ve ihracat faaliyetlerini destekleyecek, güçlü ve verimli bir ticaret platformu oluşturmak adına yoğun bir şekilde çalışıyoruz.

Küresel ölçekte otomotiv satış sonrası endüstrisinde yaşanan daralma sürecinde hem katılımcılarımız hem de ziyaretçilerimiz için yeni iş birlikleri ile ticari fırsatlar yaratmayı ve bu kapsamda, süreci sektör adına daha sağlıklı ve sürdürülebilir bir şekilde yönetmeyi hedefliyoruz.

Bu doğrultuda da otomotiv satış sonrası endüstrisini A'dan Z'ye kapsayacak şekilde sektör dernekleriyle iş birliklerimizi güçlendirmeye devam ediyor, fuarımızın "destekleyenler" ekosistemini yeni kurum ve yapılarla genişletmeyi planlıyoruz.

2026 hedeflerimiz arasında ayrıca, sektörün öne çıkan başlıklarına odaklanan ve katılımcı ile ziyaretçilere ürün ve hizmetleri birebir deneyimleme imkânı sunan özel alanlar oluşturmak yer alıyor. Bu deneyim alanlarının, Automechanika İstanbul 2026'nın vizyonunu ve fuar deneyimini daha da ileri taşıyacağına inanıyoruz.

Avrupa Komisyonu'nun Otomotiv Paketi “Made in EU” Vurgusuyla Korumacı Bir Çerçeve Çiziyor!



Avrupa Komisyonu, Avrupa otomotiv sanayisini temiz ve rekabetçi bir yapıya dönüştürmeyi amaçlayan kapsamlı bir politika paketini kamuoyu ile paylaştı. Otomotiv Paketi kapsamında birçok alanda atıfta bulunulan “Made in EU – AB’de Üretilmiştir” vurgusu korumacı bir çerçeve çizerken, Türkiye otomotiv sanayisinin ihracatı ve ülke ekonomisi açısından önemli riskleri ön plana çıkartıyor. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan OSD Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Erol, “Made in EU” tanımının ne olacağı ülkemiz için büyük önem taşıyor. ‘Made in EU’ tanımı ilk aşamada otomotiv sanayisini etkileyecek gibi görünmekle birlikte ilerleyen süreçte tüm sanayi politikasına yön vererek diğer tüm sektörlerle de yansıtacaktır. Ülkemizin yatırım ortamı ile mevcut yatırımlar açısından büyük risk teşkil eden bu tanıma Gümrük Birliği ve aday ülke konumu vesilesiyle Türkiye’nin de dahil edilmesi ülkemiz ekonomisi açısından hayati önem taşıyor” dedi.

Avrupa Komisyonu, Avrupa otomotiv sanayisini temiz ve rekabetçi bir yapıya dönüştürmeyi amaçlayan kapsamlı bir politika paketini kamuoyu ile paylaştı. Otomotiv Paketi, Avrupa Birliği'nin (AB) emisyon azaltım hedeflerine ulaşmak yolunda önemli esneklikler sağlarken, batarya üretimini güçlendirmek için destekler ve üretim süreçlerini kolaylaştıracak idari yükün azaltılması gibi önemli tedbirler içeriyor. Pakette ayrıca AB'de üretilen küçük elektrikli araçlara yönelik önemli teşvikler yer alıyor. Avrupa otomotiv sanayisinin dönüşümünü hızlandırmak ve küresel rekabet gücünü artırmayı hedefleyen paket kapsamında birçok alanda atıfta bulunulan "Made in EU – AB'de Üretilmiştir" vurgusu korumacı bir çerçeve çizerken Türkiye otomotiv sanayisinin ihracatı ve dış ticaret dengesi açısından önemli riskleri ön plana çıkartıyor.

Türkiye'nin toplam ihracatında yüzde 17 pay ile sektörel bazda en yüksek ihracatı gerçekleştiren otomotiv sanayisi, ihracatının yüzde 60'dan fazlasını Avrupa Birliği (AB) ülkelerine gerçekleştiriyor. Bu nedenle Otomotiv Paketi Türk Otomotiv Sanayisi ve ülke ekonomisi açısından kritik önem taşıyor. Türkiye otomotiv sanayisine yön veren 13 üyesiyle sektörün çatı kuruluşu konumunda olan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD)Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Erolu açıklanan paket ile ilgili olarak şu değerlendirmelerde bulundu: "Avrupa Birliği otomotiv sanayisinin rekabetçiliğini korumak amacıyla bir dizi politikayı devreye almak üzere 2025 yılının başından bu yana yoğun bir şekilde çalışmalarını sürdürüyor. Şubat ayında açıklanan Temiz Sanayi Mutabakatı ve mart ayında açıklanan Otomotiv Sanayi Eylem Planı ardından geçtiğimiz günlerde açıklanan Otomotiv Paketi, AB'nin bu konudaki istikrarlı duruşunun bir göstergesi oldu. Gümrük Birliği'nin 30 yıla yakın süredir geliştirdiği AB ile Türkiye arasındaki kuvvetli entegrasyon ile tüm tedarik zinciri yıllar içerisinde bütüncül bir yapıya dönüşmüş durumda. Karşılıklı kazanç ilişkisi ile bugünlere gelen kuvvetli ticaret ilişkisi sonucunda, AB'nin araç ithalatında Türkiye 2. araç ihracatında ise 3. sırada yer alıyor. Tamamlanmış araç ticaretinin ötesinde karşılıklı tedarik sanayi ticaretinde de yüksek bir hacim ve denge söz konusu. Dolayısıyla AB'de açıklanan politikalar otomotiv sanayimiz ve ekonomimiz için hayati önem taşıyor."

OSD Başkanı Erolu, bir süredir dikkat çekmekte oldukları "Made in EU" yaklaşımının Otomotiv Paketi'nde emisyon azaltım hedefleri, küçük elektrikli araç üretimi ve satışı, kurumsal araç filolarının yenilenmesi gibi birçok teşvik alanında ön koşul olarak vurgulanmasından endişe duyduklarının altını çizerek, "Avrupa Komisyonu, AB otomobil pazarının yüzde 60, hafif ticari araç pazarının yüzde 90'ını oluşturan Kurumsal Araçlar için sıfır veya düşük emisyonlu, 'AB'de Üretilmiş' araçlara yönelik özel mali teşvikler planlamak niyetini net olarak ortaya koymuş durumda. Burada 'AB'de Üretilmiş' tanımının ne olacağı kritik önem taşıyor. Komisyon tarafından 28 Ocak 2026'da görüşe açılması öngörülen 'AB'de Üretilmiş'tanımı ilk aşamada otomotiv sanayisini etkileyecek gibi görünmekle

"Avrupa Komisyonu, AB otomobil pazarının yüzde 60, hafif ticari araç pazarının yüzde 90'ını oluşturan Kurumsal Araçlar için sıfır veya düşük emisyonlu, 'AB'de Üretilmiş' araçlara yönelik özel mali teşvikler planlamak niyetini net olarak ortaya koymuş durumda. Burada 'AB'de Üretilmiş' tanımının ne olacağı kritik önem taşıyor. Komisyon tarafından 28 Ocak 2026'da görüşe açılması öngörülen 'AB'de Üretilmiş'tanımı ilk aşamada otomotiv sanayisini etkileyecek gibi görünmekle birlikte ilerleyen süreçte tüm sanayi politikasına yön vererek diğer tüm sektörler de yansıyacaktır. Ülkemizin yatırım ortamı ile mevcut yatırımlar açısından büyük risk teşkil eden bu tanıma Türkiye'nin de dahil edilmesi ülkemiz ekonomisi açısından hayati önem taşıyor."

Cengiz Erolu:

"Ülkemizde üretilen taşıt araçları ve parçalarının söz konusu tanımın dışında bırakılması Gümrük Birliği'nin Türkiye ve AB'ye getirdiği avantajı ortadan kaldıracak ve bu yapının işlevini yitirmesine neden olacaktır"

birlikte ilerleyen süreçte tüm sanayi politikasına yön vererek diğer tüm sektörler de yansıyacaktır. Ülkemizin yatırım ortamı ile mevcut yatırımlar açısından büyük risk teşkil eden bu tanıma Türkiye'nin de dahil edilmesi ülkemiz ekonomisi açısından hayati önem taşıyor" dedi.

"Ülkemizde üretilen taşıt araçları ve parçalarının söz konusu tanımın dışında bırakılması Gümrük Birliği'nin Türkiye ve AB'ye getirdiği avantajı ortadan kaldıracak ve bu yapının işlevini yitirmesine neden olacaktır" diyen OSD Başkanı Cengiz Erolu, "Türkiye'nin Gümrük Birliği ortağı statüsü gereği, 'Made in EU'uygulamalarında Avrupa Birliği ile eşit şekilde değerlendirilmesi ve teşvik mekanizmalarının dışında kalmaması son derece önemli olup, Türkiye ve Avrupa otomotiv sanayilerinin rekabetçiliğini koruyabilmeleri için Türkiye'nin bu tanıma dahil edilmesi stratejik bir gerekliliktir" açıklamasında bulundu.

Antalya, Bursa, Gaziantep, Trabzon ve Tekirdağ...

Togg deneyim ve servis noktaları yeni iş birlikleriyle büyüyor

Türkiye'nin küresel teknoloji markası Togg, daha fazla kullanıcıyla temas etmek için deneyim ve servis noktaları ağını yeni iş birlikleriyle büyütüyor. Bu kapsamda aralık ayı boyunca Antalya, Bursa, Gaziantep, Trabzon ve Tekirdağ'da temsilci bayilik ve servis sistemi devreye alındı.

"Bir otomobilden fazlası için" yola çıkan Togg, kullanıcıya daha yakın olma hedefi doğrultusunda Türkiye genelindeki temas noktalarını iş birlikleriyle hızla genişletiyor. Kullanıcıyı her adımda merkeze alan Togg, bugün 9'u sabit 8'i mobil olmak üzere toplam 17 deneyim merkezi; 37'si fiziksel 35'i mobil olmak üzere 72 servis noktasıyla yollardaki 81 bin Togg kullanıcısına hizmet sunuyor. Togg, bu temas ağına ek olarak temsilci bayilik sistemini de devreye alıyor. Bu kapsamda aralık ayı boyunca Antalya ve Gaziantep (Koluman), Bursa (Koçaslanlar Mobillite), Trabzon (Beyazlı Otomotiv) ve Tekirdağ (Volkan Otomotiv) temsilci bayilikleri faaliyete geçti.

Kesintisiz bir deneyim sunulacak

Kullanıcılar, temsilci bayiliklerde oluşturulan deneyim alanlarında T10X ve T10F modellerini inceleyebilecek, Trugo'nun hızlı şarj teknolojisi hakkında bilgi alabilecek ve Trumore dijital platformunun sunduğu hizmetleri tanıyabilecek. Satın alma süreci tamamen dijital olarak Trumore üzerinden ilerleyecek. Kullanıcılar, temsilci bayilerin yönlendirmesiyle siparişlerini Trumore üzerinden oluşturacak ve akıllı cihazlarını tercih ettikleri teslim noktalarından alabilecek. Satış sonrası hizmetler, lokasyonun yapısına göre; bazı temsilci noktalarında aynı tesis içinde, bazı lokasyonlarda ise aynı ilde konumlanan yetkili servisler üzerinden sunulacak. Kullanıcılar bilgi alma,

deneme sürüşü, satın alma, teslimat ve servis gibi tüm aşamaları kesintisiz bir deneyimle yaşayacak.

"Kullanıcılarımıza daha etkin bir şekilde ulaşacağız"

Togg Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı, konuyla ilgili şunları söyledi:

"Togg olarak önceliğimiz, kullanıcılarımıza her temas noktasında en iyi deneyimi sunmak. Aralık ayıyla birlikte Antalya'dan Trabzon'a uzanan yeni temsilci bayilik ve servis noktalarının devreye girmesi, bu yaklaşımımızın güçlü bir yansımasını oluşturuyor. Kullanıcılarımızın ihtiyaç duyduklarında hızla ulaşabilecekleri güvenilir bir çözüm noktasının yakınlarında olduğunu bilmeleri bizim için çok değerli. Satın alma anından aracı deneyimlemeye ve 7/24 ihtiyaç duyabileceği tüm hizmetlere kadar her aşamada yanlarında olduğumuzu hissettirmeyi hedefliyoruz. Bu yeni yapılanmayla Togg ekosistemimizi daha da güçlendirerek, tüm bölgelerde kullanıcılarımıza daha etkin bir şekilde ulaşacağız."

Çok yönlü bir değerlendirme süreci işliyor

Togg, temsilci bayilerini belirlerken kapsamlı bir değerlendirme süreci uyguluyor. Finansal kapasiteden tesis uygunluğuna, satış ve servis ekiplerinin yetkinliklerinden organizasyonel yapıya, teknolojik altyapıdan kullanıcıya sunulacak hizmet standartlarına kadar birçok kriter titizlikle inceleniyor. Togg, 2025 yılında beş temsilci bayilik üzerinden ilerleyerek, kullanıcı deneyimi ve operasyonel performansı yakından takip edecek. 2026 yılı genişleme planları ise tamamen kullanıcı geri bildirimleri, saha verileri ve ekosistemin ihtiyaçları doğrultusunda oluşturulacak. Bu yaklaşım, temsilci bayilik yapısının kontrollü ve sürdürülebilir bir biçimde ölçeklenmesini sağlayacak.





ANKARA'DA TARİHİ BULUŞMA:

MASEFED

2026 YOL HARİTASINI ÇİZDİ

100 bini aşkın motorlu araç satıcısının ortak sesi Ankara'da buluştu

Türkiye'nin dört bir yanından gelen il başkanları, Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) çatısı altında Ankara Otonomi'de bulunan Genel Merkez'de bir araya geldi. Erzurum'dan Konya'ya, Antalya'dan Yozgat'a, Trabzon'dan Tokat'a kadar geniş bir katılımı ile gerçekleşen toplantı, federasyonun sektördeki birleştirici gücünü bir kez daha ortaya koydu.

2026'nın Yol Haritası Ankara'da Çizildi

MASFED'in yılın son İl Başkanları Toplantısı'nda, 2025 yılı faaliyetleri kapsamlı biçimde değerlendirilirken; 2026 yılına yönelik hedefler, beklentiler ve somut adımlar masaya yatırıldı. Sektörün sahadan gelen gerçek ihtiyaçları doğrultusunda şekillenen gündem maddeleri, il başkanlarının katkılarıyla ortak akıl ekseninde ele alındı.

Yetki Belgeli Esnaf İçin Önemli Başlıklar

Toplantının öne çıkan başlıkları arasında, yetki belgeli esnafın güçlendirilmesine yönelik düzenlemeler dikkat çekti. Bu kapsamda;

- Avrupa'daki uygulamalara benzer şekilde, yetki belgeli esnafın notere gitmeden satış yapabilmelerinin önünün açılması,
- E-Devlet üzerinden ruhsat ve plaka zayi işlemlerinin yetki belgeli işletmelerce yapılabilmesi,
- Yetki Belgesi alımında İş Yeri Açma ve Çalışma Ruhsatı şartının yeniden getirilmesi,
- Ekspertiz firmalarına yönelik standart bir yönetmelik oluşturulması,
- Finansmana erişimde çözümçül ve alternatif modellerin geliştirilmesi gibi sektörün uzun süredir talep ettiği konular üzerinde duruldu.

Sahadan Gelen Ses Masada Karşılık Buldu

Türkiye genelindeki oto galerilerinden gelen geri bildirimler doğrultusunda, piyasanın mevcut durumu ve karşılaşılan sorunlar ayrıntılı biçimde ele alındı. İl başkanlarının aktif katılımıyla geçen toplantıda, bölgesel farklılıklar ve ortak sorunlar birlikte değerlendirildi; çözüm odaklı yaklaşım ön plana çıktı.





Aydın Erkoç: “Birlikte Üretiyor, Birlikte Güçleniyoruz”

Toplantıya ev sahipliği yapan MASFED Genel Başkanı Aydın Erkoç, il başkanlarının katılımından duyduğu memnuniyeti dile getirerek şu mesajı verdi:

“MASFED, bugün Türkiye’de 100 bini aşkın motorlu araç satıcısını temsil eden güçlü bir çatı kuruluş haline gelmiştir. Bu güç; birlikten, dayanışmadan ve sahadan gelen doğru bilgilerden beslenmektedir. İl başkanlarımızla birlikte sektörümüzün sorunlarını konuşuyor, çözüm yollarını birlikte üretiyoruz. 2026 yılı için belirlediğimiz yol haritası, esnafımızın daha güçlü, daha kayıtlı ve daha sürdürülebilir bir yapıya kavuşması adına önemli adımlar içermektedir.”

Erkoç, federasyonun bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da kayıtlı, yetki belgeli ve kurallara uygun ticaretin savunucusu olmaya devam edeceğini vurguladı.

Ortak Akıl, Ortak Gelecek

Birlik ve beraberlik ruhu içinde geçen toplantı, MASFED’in yalnızca bir meslek örgütü değil; aynı zamanda sektörün geleceğini şekillendiren güçlü bir platform olduğunu bir kez daha gösterdi. İl başkanları, önümüzdeki dönemde de federasyon çatısı altında daha sık bir araya gelerek, sektörel sorunlara ortak çözümler üretme kararlılığını yineledi.

MASFED, Sektörün Güvencesi Olmaya Devam Ediyor

Toplantı, 2026 yılına dair umutları güçlendiren mesajlarla sona ererken; MASFED’in kararlı duruşu, kurumsal yapısı ve yaygın teşkilat ağıyla otomotiv ticaretinin yolunu açmaya devam edeceği bir kez daha vurgulandı. Ankara’dan verilen bu güçlü mesaj, sektörün geleceğine dair önemli bir kilometre taşı olarak kayda geçti.





2025 sizin için oldukça güçlü bir yıl oldu. ISAF International ve Data Center Eurasia 2025'i geride bıraktık. Katılımcı ilgisi, ziyaretçi profili ve genel atmosfer açısından bu yılı nasıl değerlendiriyorsunuz?

2025 yılı, bizim için gerçekten emeklerimizin karşılığını aldığımız bir yıl oldu. ISAF International ve Data Center Eurasia 2025'te yalnızca katılımcı ve ziyaretçi sayısı artışı değil, ayrıca genel olarak niteliğin yükseldiği etkinlikler oldu.

Global olarak içinde bulunduğumuz ekonomik durumun zorluğuna rağmen, ekipçe çok özel bir çalışma ile başarılı fuarlar düzenledik. Katılımcılarımızdan %100'e yakın bir memnuniyet geri dönüşü oldu. Katılımcılarımız da bu yıl çok hazırlıklı idi. Böyle dönemlerde düzenlenen etkinlikler aslında çok önemli ve çok değerlidir. Sektörün iskeletini böyle dönemlerde görebiliyoruz. Bu yıl fuarlarımızda sektörün iskeletini oluşturan firmalar katılımcı idi. ISAF'ın 29'uncusunu tamamladık. 29 fuarın en az 20'sine katılan firmalar ağırlıklı bir katılım oldu. Ama yanında sektöre yeni katılan genç firmalar da mevcuttu. Data Center ise çok farklı oldu. Dünyada en çok büyüyen ve en yüksek potansiyelin sahip alanı Data Center. Uzun bir süredir mercek altına aldığımız ve masamızda ön çalışmaları duran bu projeyi 2025 yılı ile birlikte hayata geçirdik. Olağanüstü bir ilgi ile karşı karşıya kaldık. Çok önemli firmalar ilk yılından itibaren katılımcı olarak fuarda yer aldı, çok değerli isimler konuşmacı olarak yer aldı. Ve neredeyse herkes ziyaret etti. 2025 yılında her 2 fuarımız da yeni kimliklerini de ortaya koydular. Fuarlarda "sadece stant gezilen" bir ortamdan ziyade, sürekli toplantıların yapıldığı, fikir alışverişinin olduğu, iş konuşulan bir atmosfer vardı. Açıkçası fuar alanında dolaşırken o enerjiyi hissetmek bizi çok motive etti. Bu tablo bize şunu gösterdi: Artık sektör, Marmara Fuarçılık fuarlarını takvimine özellikle not ediyor ve bu organizasyonları işinin doğal bir parçası olarak görüyor.

Data Center Eurasia 2025 teknoloji ve dijital dönüşüm dünyasında ciddi bir karşılık buldu. Bu yıl hangi temalar öne çıktı?

GÜVENLİKTE VERİYE: FUARCILIĞIN DÖNÜŞEN ROTASI

Fuarçılık anlayışının hızla dönüştüğü bir dönemde, 2025 yılında başarıyla tamamlanan ISAF International ve ilk yılı olmasına rağmen sektörde güçlü bir etki yaratan Data Center Eurasia, yalnızca bugünün değil geleceğin ihtiyaçlarına da yanıt veren organizasyonlar olarak öne çıktı. Marmara Fuarçılık Yönetim Kurulu Başkanı Feridun Bayram ile gerçekleştirdiğimiz bu söyleşide güvenlikten veri merkezlerine, sürdürülebilir büyümeden bölgesel liderlik vizyonuna uzanan fuarcılık dönüşümünü ve 2026'ya taşınan yeni hedefleri tüm boyutlarıyla ele aldık.

Data Center Eurasia 2025 bambaşka bir etkinlik oldu. Geçmişte her şey fiziksel idi; saklanması ve korunması gereken her şey fiziksel idi. Günümüzde bu çok farklı. Teknoloji döneminde, en önemli konu "data" oldu. Artık somut değerlerden çok elimizdeki veri, veriyi nerede topladığımız, nasıl koruduğumuz ön planda. Burada da tüm yollar elbette ki Veri Merkezlerine çıkıyor. Kullandığımız kişisel cihazların, telefonların, bilgisayarların bilgilerini artık Cloud sisteminde koruyoruz. Ülke bazındaki ihtiyaçtan, kurum ihtiyacına ve bugün artık kişisel ihtiyaca dönüşen veri depolama ile birlikte dünya genelinde çok ciddi bir veri merkezi yatırımının olduğu bir dönem yaşıyoruz.

2025 yılında ilk kez düzenlediğimiz Data Center Eurasia'da Veri Merkezleri konusunu 360 derece ele aldık. Bu çapta ve kapsamda düzenlenen ilk etkinlik olması nedeniyle, veri merkezleri ile ilgili her konuya değinmeye özellikle önem verdik. Yapay zekâ, büyük veri, bulut çözümleri derken; enerji verimliliği, sürdürülebilirlik, yerli ve milli veri barındırma, siber güvenlik gibi konular neredeyse her sohbetin merkezindeydi. Katılımcılar artık "daha büyük" değil, "daha akıllı ve daha verimli" veri merkezlerini konuşuyor. Ziyaretçiler de yalnızca ürün değil, vizyon ve yol haritası görmek istiyor. Bence Data Center Eurasia'nın en güçlü tarafı da tam olarak bu noktada ortaya çıktı.

Data Center Eurasia 2026 için katılımcıları ve ziyaretçileri neler bekliyor?

2026 için çok daha iddialı ama aynı zamanda daha rafine bir yapı üzerinde çalışıyoruz. Alan büyüyecek, katılımcı sayısı artacak; fakat asıl önem verdiğimiz konu içerik kalitesi. Daha güçlü konferanslar, daha fazla uluslararası konuşmacı ve gerçekten sektöre yön veren başlıklar planlıyoruz. Ziyaretçi tarafında ise deneyimi merkeze alan bir anlayışla ilerliyoruz. İnsanların "geldim, gezdim" demesinden ziyade, "geldim, doğru kişilerle tanıştım, somut iş çıktılarıyla ayrıldım" demesini istiyoruz. Data Center Eurasia'yı uzun vadede Avrasya bölgesinin referans fuarı haline getirme hedefimiz çok net.

ISAF'ın bölgesel liderlik iddiası her yıl güçleniyor. 2026'da ISAF'ta nasıl bir yapı göreceğiz?

2026 yılında 30.sunu düzenlediğimiz ISAF sektör için çok özel bir marka. Ülkenin her köşesinde sektörün en küçüğünden en büyüğüne her kesimin kabul ettiği, sektörün buluşma markası. Sadece ülkemizde değil, ülkemizin bulunduğu coğrafyanın da sektörü buluşturan markası olan ISAF, her yıl daha büyüyen ve güçlenerek yoluna devam ediyor. 2025 yılında yaşanan üzücü yangınlardan sonra 2025 yılını yangın yılı ilan ettik. Aldığımız pozitif geri dönüşler ve gelen talepler ile birlikte 2026 yılında da bunu devam ettireceğiz. Yangın konusu ana tema olurken, yanısıra iş sağlığı güvenliği sektörünü de güçlendirerek devam edeceğiz. Uzun yıllardır düzenlediğimiz ISAF Fuarı'nda söylemlerimiz hep şöyle oldu. İhtiyaçlar hiyerarşisinde yer alan konulardan birisi de "Güvenlik". Geçmişte fiziksel olarak sağlanan güvenlik, elektronik olarak takip edilen sistemlere döndü. Şimdi data güvenliğini konuşuyoruz. Bu da bize siber güvenlik sektörünün önemini tekrar gösteriyor. Siber Güvenlik sektörünü Data Center Eurasia Fuarı'nda ağırlayarak, güvenliğin her alanının tek çatı altında toplanmasını sağlayacağız. Güvenlik, akıllı yaşam yangın ve iş güvenliği gibi alanların aynı çatı altında buluşması gerçekten büyük bir güç. Data Center Eurasia ile birlikte daha güçlü daha kaliteli içerik ile dolu bir ISAF göreceğiz. Bölgesel liderlik iddiamızı sadece söylemle değil, içerik ve katılımcı kalitesiyle desteklemek istiyoruz. ISAF artık sadece Türkiye'nin değil, çevre coğrafyaların da ajandasında yer alan bir buluşma noktası haline geldi.

Marmara Fuarçılık'ın sürdürülebilir büyümesini nasıl açıklarsınız?

Kuruluş yılımız 1999 ve 27.yıllık bir firmayız. Faaliyet gösterdiğimiz ilk günden bugüne kadar değişmeyen en önemli felsefemiz şu oldu

"Düzenlediğimiz fuarlar bizim değil sektörün fuarıdır"

Bu felsefeyi süslenmiş kelimelerle anlatmıyoruz. Ticaretin içinde doğmuş, özellikle hizmet alanında faaliyet gösteren işlerimiz nedeniyle doğal olarak gerçekleştirdiğimiz bir durum bu.

Bir diğer ana çalışma tarzımız da "her ne olursa olsun, firmaların karşısına çıkmak" oldu. Hep eleştirilmeyi talep ettik. "İyi yaptıklarımızı kısaca not alalım, neleri eksik yaptık?" sorusunu her görüşmemizde sorduk. Eksiklerimiz oldukça kapattık. Bugün artık eksikliği çok az olan etkinlikler düzenlememizin ana nedeni de bu. Katılımcılarımız, onlardan gelen talepleri "sektörün fuarlarının" daha başarılı olması için bizim tarafımızdan uygulandığını gördükçe bizde güvenleri de arttı. Biz hiçbir zaman "hızlı büyüyelim" yaklaşımıyla hareket etmedik. Daha çok sağlam adımlar, doğru sektörler ve uzun vadeli ilişkiler üzerine odaklandık. Sektörü sürekli dinliyoruz, geri bildirimleri çok ciddiye alıyoruz ve her yıl "bir önceki yıldan daha iyisini nasıl yaparız?" sorusunu kendimize soruyoruz. Bence bu samimi yaklaşım, katılımcılarla kurduğumuz güven ilişkisi ve ekip içindeki uyum büyümenin en temel nedenleri.

Uluslararası fuarlarla Türkiye'deki fuarları kıyasladığınızda neler görüyorsunuz?

Öncelikle şunu dile getirelim. Fuarların düzenlendikleri şehire,

ülkeye ve o ülkenin üretim gücüne kattığı katkılar tartışılmaz. Fuarlar getiri çarpanı en yüksek olan sektörlerden. Kimi ülkeler bu konuyu çok güzel değerlendirdi ve çok önemli faydalar elde ettiler. Almanya zaten artık klasikleşmiş bir merkez iken, Dubai de son 20 yılda bölgenin fuarlar merkezi olma konusunda önemli yatırımlar ve çalışmalar yaptı. Ülkemiz bu konuda biraz yavaş kaldı ve coğrafi konumunun da getirdiği olağanüstü avantajı bugüne kadar değerlendiremedi. Esasında Türkiye fuarcılığı çok dinamik ve esnek. Hızlı karar alabiliyoruz, sektörle temasımız çok güçlü. Bu bizim en büyük avantajımız. Ülke olarak atacağımız önemli adımlarla, alınacak önemli kararlar ve uygulamalar ile halen çok önemli bir fuar merkezi olma şansımız var. Türkiye'nin üretim gücü ortada. Bunu dünyaya daha iyi tanıtmak için fuarların çok özel olarak ele alınması gerektiğini düşünüyoruz.

Dijitalleşme, yapay zekâ ve sürdürülebilirlik fuarcılığı nasıl dönüştürüyor?

Kronolojik olarak değerlendirecek olursak, Geçmişte görüşmeler çat kapı diye tarif ettiğimiz şekilde yapılırdı. Bir sonraki aşamada randevulu görüşmeler ve faks kullanımı işlerimizde en çok kullandığımız yöntemler oldu. Bir sonraki adım internetin yaygınlaşması ile birlikte e-mail ve web siteleri oldu. Bugün artık çok farklı şeyleri konuşuyoruz. Fuarlardaki ana ihtiyaç, sektördeki doğru kişilere doğru zamanda doğru mesajı vermek. Geçmişte daha az uyaran ile birlikte bu daha kolay iken, gelişen teknolojiler ile birlikte daha çok bilgi arasından ayrışır olmaya çalışır olduk. Artık fuarlarda çok sayıda insan görmekten çok doğru insan görmek önemli. Hayat hızlandıkça vaktimiz azalıyor. Bu noktada yapay zekanın burada bize önemli faydalar sağlayacağını düşünüyoruz. Daha spesifik ve seçilmiş datalar ile çalışma şansını bulacağımızı düşünüyoruz. Ayrıca, klasik fuarcılık anlayışı geride kalıyor. Önümüzdeki yıllarda daha dijital, daha ölçülebilir ve daha kişiselleştirilmiş fuarlar göreceğiz. Ziyaretçi deneyimi, veri analizi, yapay zekâ destekli eşleştirmeler çok daha önemli hale gelecek. Marmara Fuarçılık olarak bu dönüşümün gerisinde kalmamak için değil, önünde olmak için çalışıyoruz. Aynı zamanda sürdürülebilirlik konusunu da artık bir tercih değil, sorumluluk olarak görüyoruz.

Türkiye'yi uluslararası bir fuar üssü haline getirme vizyonunuz için nasıl bir yol izliyorsunuz?

Önceki sorunuzda da cevapladığım gibi, bu bir firmanın yapabileceği bir şey değil, ülke çapında yapılması gereken bir eylem. Yöneticilerinin uzun soluklu bir stratejisiyle mümkün. Biz de diğer bazı meslektaşlarımız da bu konuda bireysel çalışmalar yapıyoruz. Uluslararası iş birlikleri, yabancı katılımcı ağları, global tanıtımlar ve doğru partnerliklerle adım adım ilerliyoruz. Amacımız; Türkiye'nin yalnızca ev sahibi değil, fuar markaları ihraç eden bir ülke olması.

Ekleme istedikleriniz...

Biz fuarcılığı sadece ticari bir organizasyon olarak görmüyoruz. Fuarlar; sektörleri bir araya getiren, fikirleri büyüten, geleceği şekillendiren çok önemli platformlar. Marmara Fuarçılık olarak bu sorumluluğun farkındayız ve aynı heyecanla yolumuza devam ediyoruz.

**Castrol'ün İlham Veren
“Uzuuun Yolculuk”
Macerasının Türkiye Ayağı
Renault Duster ile Tamamlandı**

Castrol, heyecan verici iş birliklerinde yeni bir maceraya daha imza attı. Globalde büyük ilgi gören “The Looooong Ride” projesinin Türkiye ayağı, seyahat yazarı Seymen Bozaslan ve Renault iş birliğiyle tamamlandı. Çin’den Orta Asya’ya ve Türkiye’ye uzanan bu macera ile Castrol’ün dayanıklılık, uzun ömür ve yüksek performans konusundaki üstünlüğü bir kez daha gözler önüne serildi.

Türkiye’nin dört bir yanında gerçekleşen Uzuuun Yolculuk serüveninde Renault Duster ve Seymen Bozaslan, 111 günde 50’den fazla şehirde 20 bin kilometre yol kat etti. Türkiye’nin doğal ve kültürel güzelliklerinin altını çizen bu proje, Renault Grubu araçları için geliştirilen Castrol GTX ürününün gerçek yol koşullarındaki performansını da bir kez daha ortaya koydu.

Renault Duster ile yola çıkan Seymen Bozaslan, yaklaşık 20 bin kilometre boyunca Türkiye’yi bir uçtan bir uca kat etti. Köylerden şehirlere, vadilerden dağ geçitlerine kadar birçok rotada yol alan Bozaslan, Türkiye’nin en yüksek 5 zirvesinin 4’üne Renault Duster ile tırmanarak yüksek rakımlı yolculukları da sorunsuz bir şekilde tamamladı.

“Global projeye, yerel dokunuşlar yaparak ülkemizin güzelliklerini sergiledik”

Castrol Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Pazarlama Direktörü Cansu Taç Ekmekçiler, Uzuuun Yolculuk’un Türkiye ayağını değerlendirerek, “Castrol olarak dünyanın farklı coğrafyalarında hayata geçirilen The Looooong Ride projesinin Türkiye ayağını tamamlamış olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bu yolculuk, Castrol ile her şartta ve yolda güvenle yol alınabileceğini gösteren küresel bir deneyimin parçasıydı. Türkiye’deki bu proje, hem markamızın küresel gücünü hem de yerel dokunuşunu bir arada yansıtmayı ve ülkemizin güzelliklerini göstermek bakımından bizim için çok değerliydi” dedi.

“Sorunsuz 20 bin kilometre, sayısız hikaye”

Seymen Bozaslan, bu keyifli projeden duyduğu heyecanı anlatarak, “Türkiye’yi bir uçtan bir uca kat ederken, her 100 kilometrede değişen kültürlere, dillere ve manzaralara tanıklık ettim. Uzuuun Yolculuk, 20 bin kilometrelik bir yolculuğu ve birçok farklı hikayeyi barındırıyor” dedi.



Cansu Taç Ekmekçiler



Seymen Bozaslan



Yozgat'ta Yeni Bir Ticari Merkez Yükseliyor: Otonomi Sorgun Yozgat Oto Ticaret Merkezi AVM Otel Projesi

*E88 uluslararası karayolu güzergâhında,
Yozgat-Sorgun hattının en stratejik noktasında
konumlanan Otonomi Sorgun Yozgat Oto
Ticaret Merkezi AVM Otel Projesi, tamamlanan
2. el oto galeri sitesi ve planlanan yeni
etaplarıyla bölgenin ticari ve ekonomik
yapısına yön vermeye hazırlanıyor*

**"Yozgat'ı Bölgesel Bir Ticaret Merkezi Haline
Getirmeyi Hedefliyoruz"**

Projeyle ilişkin değerlendirmelerde bulunan Otonomi Yozgat Yönetim Kurulu Başkanı İsa Tunçer, Otonomi Sorgun Yozgat Oto Ticaret Merkezi AVM Otel Projesi'nin yalnızca bugünü değil, Yozgat'ın geleceğini de planlayan bir yatırım olduğuna dikkat çekti.

"Otonomi Sorgun Yozgat Oto Ticaret Merkezi AVM Otel Projesi, Yozgat'ta otomotiv ticaretini planlı, düzenli ve modern bir yapıya kavuşturmak amacıyla hayata geçirilmiş kapsamlı bir projedir. Tamamlanan 2. el oto galeri sitesiyle birlikte ticari hareketlilik başlamış durumda. Otel ve AVM etaplarının da devreye girmesiyle bu alan, Yozgat'ın yanı sıra çevre illerden de yoğun ilgi gören bölgesel bir ticaret ve yaşam merkezi haline gelecektir. Amacımız, istihdam oluşturan ve bölge ekonomisine uzun vadeli katkı sağlayan kalıcı bir yapı kurmaktır."

52 İli Birbirine Bağlayan Stratejik Konum

Ayırıcılık mevkiinde, Yozgat-Sorgun ilçe merkezine



yaklaşık 5 kilometre mesafede konumlanan Otonomi Sorgun Yozgat Oto Ticaret Merkezi AVM Otel Projesi, doğu-batı ve kuzey-güney akslarında Türkiye'nin 52 ilini birbirine bağlayan önemli bir geçiş güzergâhında yer alıyor. Yapımı devam eden Yozgat Havalimanı, yüksek hızlı tren hattı ve 2. Organize Sanayi Bölgesi gibi büyük ölçekli yatırımların kesişim noktasında bulunması, projeyi bölge açısından stratejik bir konuma taşıyor.

95 Bin Metrekarelik Entegre Ticaret ve Yaşam Alanı

Toplam 95.000 metrekare alan üzerine planlanan projede; 2. el otomobil showroamları, oto servis alanları, ekspertiz hizmetleri gibi otomotiv sektörüne yönelik birimler yer alıyor. Bunun yanı sıra otel, AVM, ofisler, kafe-restoranlar, noter, cami ve çeşitli sosyal donatılar ile proje, çok yönlü bir ticaret ve yaşam merkezi olarak kurgulanıyor.

215 İş Yerinden Oluşan Oto Galeri Sitesi Tamamlandı

Projenin ilk etabı olan 215 işyeri ve ofisten oluşan 2. el oto galeri sitesi tamamlanmış durumda. Galeri esnaflarının bir bölümü faaliyetlerine başlamış bulunurken, diğer işletmeler de açılış hazırlıklarını sürdürüyor. Proje kapsamında yer alan noter, ekspertiz, oto servis alanları, market, kafe ve sigorta hizmetleri gibi sosyal donatıların da aktif hale gelmesi için çalışmalar devam ediyor.

Otel ve AVM Etabı Projeye Yeni Bir Boyut Kazandıracak

Otonomi Sorgun Yozgat Oto Ticaret Merkezi AVM Otel Projesi'nin ikinci etabını oluşturan otel ve AVM yatırımı tamamlandığında bölgenin sosyal ve ticari çekim gücünü önemli ölçüde artıracak. Bu etapla birlikte proje; yalnızca otomotiv ticaretine değil, konaklama, alışveriş ve sosyal yaşama da hizmet eden çok fonksiyonlu bir merkez haline gelecek.

Şehir Trafikğine Rahatlama, Sektöre Kurumsal Yapı

Otomobil showroamlarının şehir merkezi dışında, planlı bir alanda toplanması sayesinde şehir içi trafik yoğunluğunun azaltılması ve otomotiv ticaretinin daha düzenli bir yapıya kavuşması hedefleniyor. Otonomi modeli, sektörde kurumsallaşmayı destekleyen ve modern ticaret anlayışını öne çıkaran bir örnek olarak dikkat çekiyor.

Yozgat'ın Ekonomik Dönüşümünde Önemli Bir Adım

Ölçeği, konumu ve sunduğu olanaklarla bölgenin en büyük ve prestijli ticari-yaşam projeleri arasında yer almaya aday olan Otonomi Sorgun Yozgat Oto Ticaret Merkezi AVM Otel Projesi; tamamlanan etapları ve planlanan yatırımlarıyla Yozgat'ın ekonomik ve sosyal dönüşümünde önemli bir rol üstlenmeye hazırlanıyor.



**Lexus Efsanevi
LFA'nın Ruhunu
Elektrikli LFA Concept ile
Geleceğe Taşıyor**



Lexus, efsanevi modeli LFA'dan ilham alan LFA Concept'in dünya prömiyerini gerçekleştirdi. Bu konsept, elektrikli spor otomobil dünyasına tamamen yeni bir bakış açısı getiriyor.

Başkan Akio Toyoda'nın baş test pilotu olarak geliştirmelerinde yer aldığı LFA Concept, elektrikli spor otomobillerin potansiyelini de ortaya koyuyor. Lexus bu modelle hem sürüş performansının hem de tasarımda mükemmeliyetçiliğinin altını çiziyor.

Lexus LFA Concept, düşük ağırlık merkezi, yüksek gövde rijitliği ve aerodinamik performans olmak üzere üç temel unsur etrafında şekillendi. Lexus, hafif ve yüksek rijitliğe sahip tamamen alüminyum bir gövde ile konsepti tasarlarken, araç ile sürücünün bütünlük hissini artıran ideal bir sürüş pozisyonu ortaya çıkardı .

LFA Concept ile yeni bir sürüş heyecanı

Lexus, her modelinde olduğu gibi elektrikli spor otomobilinde de sürüş heyecanını öne çıkarıyor. Lexus LFA Concept, sürücüyü daha önce benzeri olmayan bir sürüş deneyimi yaşatacak şekilde tasarlandı.

Alçak ve akıcı ön tasarımdan arkaya uzanan silüeti, Lexus LFA'nın heykelsi güzelliğini miras alıyor ve klasik coupe çizgilerini yansıtıyor. Lexus LFA Concept'i evrensel çekiciliğiyle ideal spor otomobil formunu sunarak, ilk bakışta kalplere dokunmayı başarıyor.

Lexus LFA Concept'in kabini de her detayıyla işlevselliği ve sadeliği bir arada sunuyor. Direksiyon, dönüş sırasında elleri bırakma ihtiyacını ortadan kaldıracak şekilde spor otomobil kullanımına uygun olarak tasarlandı. Kokpitteki kumanda ve düğmeler ise, performanslı sürüşlerde de sezgisel bir kontrol yapılmasına olanak tanıyacak şekilde yerleştirildi.

Teknik detayları ve performans verilerini henüz paylaşmayan Lexus, 2 kişilik LFA Concept'in 4,690 mm uzunluğa, 2,040 mm genişliğe, 1,195 mm yüksekliğe ve 2,725 mm aks aralığına sahip olduğunu açıkladı.



MAN

Kamyon Ve Otobüs Ticaret A.ş.

Hedeflerine Ulaştığı Ve Başarılarını
Ödüllerle Taçlandığı Bir Yılı Geride Bıraktı...

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin geleneksel Yıllık Değerlendirme Toplantısı, İstanbul'da gerçekleştirildi. Toplantıya, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, Hafif Ticari Araçlar ve İkinci El Satış Direktörü Cumhur Kutlubay'ın katıldığı toplantıda, sektör ve şirket bazında 2025 yılına dair değerlendirmeler ve 2026'ya ilişkin öngörüler paylaşıldı.





KAMYON

MAN, sabit kalan pazarda satışlarını %10 artırdı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, "Kamyon pazarı, 2025'in ilk çeyreğinde güçlü büyüme sinyalleri vermesine rağmen, yılın devamında siyasi ve ekonomik gelişmelere bağlı dalgalanmalar yaşadı. Yaşananların da etkisiyle pazar yılı, 2024 ile benzer seviyelerde kapatacak görünüyor. MAN olarak, sabit kalan pazarda satışlarımızı geçen yıla kıyasla %10 seviyelerinde artırmayı başardık" dedi.



OTOBÜS

MAN, otobüste hem yüksek satış adetlerini hem de yüksek müşteri memnuniyetini koruyor

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, "MAN olarak, otobüste iyi bir yıl geçirdik. Özellikle MAN Lion's Coach, 2025'te de seçkin firmaların öncelikli tercihi olmaya devam etti. Bu başarımız sayesinde seyahat otobüsü pazarında en çok tercih edilen ikinci marka olduk. MAN otobüsleri üstün nitelikleriyle elde ettiği prestijli ödül serisine 2025 yılında da devam etti. Busworld Europe 2025'te yeni Lion's Coach E modelimiz '2026 Yılı Sürdürülebilir Otobüsü' ödülünü kazandı" dedi.



SATIŞ SONRASI HİZMETLER

MAN, 2025'te yeni yatırımları ile servis ağını genişletmeye ve güçlendirmeye devam etti

MAN Müşteri Hizmetleri, yıl içinde Erzurum ve Hatay'da iki yeni ve modern tesisi daha müşterilerinin hizmetine sundu. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, servis ağını yeni ve modern tesislerle farklı hizmet noktalarında yaygınlaştırmaya devam ettiklerini belirterek, bu stratejinin önümüzdeki yıllarda da süreceğini vurguladı.



TOPUSED

MAN TopUsed, 2025'te tüm hedeflerine ulaştı ve ikinci elde kurumsal güvenin adresi oldu

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhur Kutlubay, "2025 yılı boyunca ikinci el operasyonlarımızda belirlediğimiz tüm hedeflere ulaşarak, kamyon, otobüs ve hafif ticari araç segmentlerinde çok başarılı sonuçlara imza attık. Müşteri güvenini artıran konseptlerimiz, kişiye özel garanti ve bakım paketlerimiz ile finansman çözümlerimiz, bu başarıdaki en önemli etkenler oldu" dedi.

HTA

MAN TGE'ler, ileri standart güvenlik teknolojileriyle GSR II döneminde pazarda fark yaratıyor

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhur Kutlubay, "2025 yılı, sektör genelinde belirsizliklerin ve değişken talep yapısının etkili olduğu bir dönem oldu. Buna rağmen MAN olarak, çok iyi bir yıl geçirdik ve müşterilerimizin markamıza duyduğu güven sayesinde yılı 550 adetlik satış rakamına ulaşıyor. Bu başarı, TGE'nin güvenlik, sürüş teknolojileri ve dayanıklılık açısından segmentindeki güçlü konumunun en önemli göstergesi" dedi.

Dünya Bankası
Tarım Ekonomisti Bora Sürmeli:

“Önümüzdeki 10 Yılda



Türkiye Gıda Sanayii İşverenleri Sendikası (TÜGİS) ve Sürdürülebilirlik Akademisi'nin iş birliğiyle düzenlenen 11. Sürdürülebilir Gıda Zirvesi'nde konuşan Dünya Bankası Tarım Ekonomisti Bora Sürmeli, “Dünyada yaklaşık 500 milyon küçük ölçekli işletme küresel gıda ihtiyacının yaklaşık %80'ini karşılıyor. Önümüzdeki 10 yılda talebin %30 artacağı öngörülürken, bu işletmelerin üretime sağlıklı biçimde devam etmesini sağlayamazsak güvenli ve sürdürülebilir gıda arzını garanti altına alamayız” dedi. TÜGİS Bilim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Nevzat Artık ise gıda israfının iklim krizinin temel unsurlarından biri olduğunun altını çizerek, “Türkiye’de günde yaklaşık 4 milyon adet ekmek israf ediliyor, bu durum yıllık 2 milyon ton buğdayın dolaylı olarak boşa gitmesi anlamına geliyor. İsraf yalnızca evlerde değil, hizmet sektöründe de karşımıza çıkıyor” dedi.

Gıda Talebi %30 Artacak”



Gıda zincirinin yeniden tasarlanmasına yönelik ortak vizyon ve strateji geliştirilmesi hedefiyle bu yıl 11'inci düzenlenen ve "Gıdanın Geleceği İçin Dönüşüm" temasını ele alan Sürdürülebilir Gıda Zirvesi İstanbul'da gerçekleştirildi. Daha adil, sürdürülebilir, erişilebilir ve sağlıklı bir gıda sistemi için fikirlerin, iş birliklerinin ve inovasyonun gündeme taşındığı Zirve; akademi, finans, sanayi, iş dünyası, medya, KOBİ'ler ve sivil toplum kuruluşları da dahil olmak üzere sektörün tüm paydaşlarını bir araya getirdi.

Sürdürülebilir üretim, rekabetçilik, gıda arz güvenliği ve tüketiciyi doğru bilinçlendirme odağında sektörün dönüşümüne katkı sunan Türkiye gıda sanayisinin öncü kuruluşlarından Türkiye Gıda Sanayii İşverenleri Sendikası (TÜGİS); gıdanın geleceğine çevresel, ekonomik ve toplumsal boyutlarıyla yaklaşan zirvenin düzenleyici ortaklarından biri olarak sektörün en önemli organizasyonlarından birisine daha imza attı. Türkiye Gıda Sanayii İşverenleri Sendikası (TÜGİS), Sürdürülebilirlik Akademisi ile düzenlediği ve sorumlu bir gıda sistemi için yürütülen çalışmaların paylaşıldığı zirveyle gıda sektörünün yol haritasını tekrar gözler önüne sermiş oldu.

"Devletler tarım ve gıda sektörüne yılda yaklaşık 650 milyar dolar aktarıyor"

Zirve kapsamında düzenlenen "Yatırım Ufukları: Sürdürülebilir Gıdada Finansmanın Geleceği" oturumunda tarımsal desteklerin büyük ölçüde üretim artışına odaklandığını vurgulayan Dünya Bankası Tarım Ekonomisti Bora Sürmeli, günümüzde aynı çizgide ısrar etmenin iklim değişikliği, kaynakların sınırlılığı ve sağlıksız beslenmeyle birlikte 'gizli maliyetleri' büyüttüğünü kaydetti. Sürmeli, "Devletler tarım ve gıda sektörüne yılda yaklaşık 650 milyar dolar aktarıyor. Bu tutar son 20 yılda iki katına çıktı ama beklenen verimlilik ve istihdam artışını her zaman üretmiyoruz. Bulgularımız, verilen 1 dolar desteğin yalnızca 35 senti doğrudan üretim artışı ve verimliliğe yansıdığını gösteriyor. Asıl soru artık gıdayı ne kadar ürettiğimiz kadar, nasıl ürettiğimizdir. Suyu ve toprağa gereken özeni göstermeden üretime devam edersek, bir noktadan sonra üretimi taşıyacak kaynaklarımız zayıflıyor" dedi.

Küçük işletmeler küresel gıda ihtiyacının yaklaşık %80'ini karşılıyor

Destek politikalarının yönünün yeniden değerlendirilmesi ve sürdürülebilirlik, verimlilik ve dayanıklılık hedefleriyle uyumlu hale gelmesi gerektiğini belirten Sürmeli, "Doğrudan çiftçiye ödeme ya da yalnızca üretime dönük destekler, teknolojiyle, bilgiyle ve akıllı tarım uygulamalarıyla buluşmadığında verimlilik artışına yeterince dönüşmüyor; aynı döngünün içinde dönüp dolaşıyoruz. Dünyada yaklaşık 500 milyon küçük ölçekli işletme küresel gıda ihtiyacının yaklaşık %80'ini karşılıyor. Önümüzdeki 10 yılda talebin %30 artacağı öngörülürken, bu işletmelerin üretime sağlıklı biçimde devam etmesini sağlayamazsak güvenli ve sürdürülebilir gıda arzını garanti altına alamayız. Geliştirdiğimiz 'AgriConnect' yaklaşımıyla değer zinciri içinde küçük çiftçi ve küçük işletmeleri güçlendirmeyi, dayanıklılığı artırmayı ve üretimin sürekliliğini güvence altına almayı hedefliyoruz" diye konuştu.



Gıda israfını azaltmak;

**SUYU,
toprağı
ve emeği
korumaktır**



Nevzat Artık: "Gıda israfını azaltmak; suyu, toprağı ve emeği korumaktır"

"Riskten Dayanıklılığa: Güçlü ve İstikrarlı Tedarik Zincirleri İnşa Etmek" oturumunda konuşan TÜGİS Bilim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Nevzat Artık, gıda israfının iklim krizinin temel unsurlarından biri olduğunu altını çizdi. "Üretimi sınırsız artırabileceğimiz bir dünyada yaşamıyoruz; tarım arazileri azalıyor, nüfus artıyor" diyen Nevzat Artık, ekmek israfının bunun en görünür örneklerinden biri olduğunu belirtti. Artık, "Türkiye'de günde yaklaşık 4 milyon adet ekmek israf ediliyor, bu durum yıllık 2 milyon ton buğdayın dolaylı olarak boşa gitmesi anlamına geliyor. İsfaf yalnızca evlerde değil, hizmet sektöründe de karşımıza çıkıyor. Özellikle toplu tüketim ve turizm bölgelerinde dikkatli olunması gerekiyor. Sonuçta gıda israfını azaltmak, yalnızca 'çöpü azaltmak' değildir; suyu, toprağı ve emeği korumak, iklim risklerini yönetmek ve tarımsal üretimin sürdürülebilirliğini güçlendirmek demektir" ifadelerini kullandı.

Porsche

Müşteri Deneyim Ağını
Geniştletmeye Devam Ediyor:



Markayı İstanbul'un Kalbine Taşıyan Yeni “Porsche Studio” Açıldı



Porsche Studio İstanbul, markanın global “Studio” konseptinin en kapsamlı örneklerinden biri olarak şehir içi deneyim alanlarına yeni bir boyut kazandırıyor. Açılış, yeni Cayenne Electric’in Türkiye’deki ilk gösterimine de ev sahipliği yaptı.

Porsche, dünyadaki "Studio" konseptinin en kapsamlı uygulamalarından birini İstanbul'un kalbi Etiler'de hayata geçiriyor. Porsche Studio İstanbul, markanın tasarım DNA'sını, modern lüks felsefesini ve motor sporlarından gelen ruhunu şehrin ikonik kültürel mirası ve çeşitliliği ile harmanlıyor.

İstanbul'un en dinamik bölgelerinden birinde konumlanan yeni Porsche Studio, iki kata yayılan 680 metrekarelik alanıyla marka tutkunlarına en yeni modelleri deneyimleyebilecekleri, Porsche Exclusive Manufaktur ile kişiselleştirme seçeneklerini keşfedebilecekleri, Porsche dünyasını samimi ve rahat bir atmosferde deneyimleyebilecekleri bir buluşma noktası sunuyor.

Geleneksel showroomlardan farklı olarak, Porsche'nin Studio konsepti dünyanın en yoğun şehirlerinin merkezlerinde etkileşim, topluluk ve yaşam tarzını ön plana çıkarıyor. Yerel dokunuşlarla tasarlanan bu alanlar, kültürel etkinliklere ve topluluk buluşmalarına ev sahipliği yaparak ziyaretçilere markayla daha yakından bir bağ kurma imkanı yaratıyor.

Otomotiv Sektöründe Yeni Bir Dönem: Şehrin Merkezinde Marka Deneyimi

Porsche Studio İstanbul, dünyadaki aktif durumdaki 28'inci, PCEE bölgesindeki ikinci Studio. Porsche Studio, Porsche AG'nin tasarım, teknoloji ve topluluk etkileşimini bir araya getiren şehir içi deneyim alanlarını geliştirmeye yönelik global stratejisinin önemli bir parçası. Studio, otomotiv perakendeciliğine dair Porsche vizyonunu ortaya koyuyor; burada marka deneyimi ve müşteri ile kurulan bağ, otomobiller kadar değer taşıyor.

"İstanbul'un yaratıcı enerjisi ve girişimci ruhu, otomobil satın alma sürecini bir yaşam tarzı deneyimine dönüştüren Studio konseptimiz için mükemmel bir ortam sunuyor" diyen Porsche Orta ve Doğu Avrupa CEO'su Michael Kirsch, "Türkiye, bölgesel büyümemizde stratejik bir rol oynuyor ve Studio, bölgedeki en dinamik pazarlardan birinde varlığımızı güçlendiren önemli bir adım." diye ekledi.

"Home for Dreamers"- Hayallerin Yeni Adresi: Çok Katlı Bir Deneyim Alanı

Porsche Studio İstanbul; modern mimarisi, deneyim alanları, dijital temas noktaları ve etkinlik alanlarıyla şehir merkezinde yer alan showroom konseptleri arasında öne çıkıyor. Ziyaretçiler, iki özel konfigürasyon alanında hayallerindeki Porsche'yi kendi kişisel tercihlerine göre oluşturarak, satış danışmanları ile birlikte seçimlerini daha detaylı inceleme fırsatı elde ediyor.

"İstanbul'un kendine özgü bir ritmi ve karakteri var; biz de Studio'nun bu ruhu yansıtmayı istedik" diyen Porsche Türkiye Genel Müdürü Anıl Gürsoy, "Porsche AG ve Porsche Orta ve Doğu Avrupa bölgesinin desteğiyle, marka tutkunları ile daha açık ve dinamik bir ilişki kuruyoruz. Porsche Studio İstanbul da bu vizyonumuzun somut bir parçası." ifadelerini kullandı.

Porsche Studio, ürün deneyiminin ötesinde modern lüks yaşam tarzına sahip atmosferi ile müşteri deneyimini bir üst seviyeye taşıyor.

Giriş katta bulunan Porsche Lifestyle Butik, markanın sportif dinamizmini ve yaşam tarzını yansıtan geniş bir ürün koleksiyonu sunuyor.

İstanbul'un canlı dokusundan ve modern lüks mimari unsurlarından esinlenerek tasarlanan Porsche Café ve lounge alanında ise, ziyaretçiler premium lezzetler eşliğinde Porsche dünyasının tadını çıkarabiliyor.

"Yıllık 10.000'in üzerinde ziyaretçi ağırlaması planlanan bu alan, yıllara yayılan yolculuğumuzda yepyeni ve heyecan verici bir adımı temsil ediyor." diyen Doğu Oto Genel Müdürü Osman Yelkenci, "Şehrin kalbinde hayata geçirdiğimiz Porsche Studio İstanbul, sadece otomobillerin değil, Porsche ruhunun yaşadığı, deneyimin merkezde olduğu yeni bir alan." diye ekledi.

Yeni Cayenne Electric, Türkiye'de İlk Kez Studio Açılışında Tanıtıldı

Porsche Studio İstanbul'un açılışı, Porsche'nin tamamen elektrikli yeni SUV modeli Cayenne Electric'in Türkiye'deki ilk gösterimine de ev sahipliği yaptı. Bu lansman, Studio'nun Porsche'nin gelecekteki ürün stratejisi ve büyüyen elektrikli ürün portföyü açısından önemli bir temas noktası olduğunu ortaya koydu.

Yeni Cayenne Electric, Porsche performansını en son teknolojiyle birleştiren iki farklı versiyonla sunuluyor. Cayenne Electric, 325 kW (442 PS) Overboost gücüyle 0'dan 100 km/saate 4,8 saniyede ulaşarak verimlilik ve performans arasında güçlü bir denge kuruyor. WLTP verilerine göre şehir içinde 806 kilometreye ulaşan menziliyle günlük kullanım ve uzun yolculuklar için ideal bir yol arkadaşı olarak öne çıkıyor.

Serinin en üst modeli olan Cayenne Turbo Electric ise kuralları yeniden yazıyor. Porsche'nin şimdiye kadar ürettiği en güçlü seri üretim modeli olan Cayenne Turbo Electric, 850 kW (1.156 PS) Overboost gücü ve 1.500 Nm tork değeriyle etkileyici bir performans sergiliyor. Bu güç, aracın 0'dan 100 km/s hıza sadece 2,5 saniyede ulaşmasını sağlıyor.

Her iki model de Porsche'nin 800 voltluk mimarisi sayesinde 390 kW DC hızlı şarj desteğine sahip. Bu alt yapı, bataryanın %10'dan %80'e 16 dakikadan daha kısa sürede şarj edilmesine olanak tanıyor.





Fırat Life Style'dan

Ampute Futbol Ligi'ne
İsim Sponsorluğu

Fırat Life Style, Natura Dünyası markasıyla 2025-2026 sezonu Ampute Futbol Süper Ligi ve Türkiye Kupası Finali'nin isim sponsoru oldu. Sponsorluk kapsamında, ampute futboluna güçlü ve uzun vadeli bir destek sağlanması hedefleniyor.

Fırat Life Style'in, Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu ile hayata geçirdiği sponsorluk anlaşması, bugün düzenlenen basın toplantısıyla kamuoyuna duyuruldu. Toplantıya federasyon yöneticileri, spor camiasının temsilcileri ve basın mensupları katıldı. Yapılan açıklamada, 2025-2026 sezonu boyunca Ampute Futbol Süper Ligi ve Türkiye Kupası Finali'nin Natura Dünyası ismiyle oynanacağı belirtildi. Söz konusu iş birliği; lig ve kupa isim haklarını kapsayan kapsamlı bir sponsorluk anlaşmasını içeriyor. Anlaşma kapsamında federasyonun dijital platformları, saha içi uygulamalar ile basılı ve görsel iletişim alanlarında Natura Dünyası markası yer alacak. Sponsorlukla birlikte ampute futbolunun görünürlüğünün artırılması, branşa olan ilginin güçlendirilmesi ve genç sporcuların teşvik edilmesi amaçlanıyor.

"Ampute futbolu, hayata karşı verilen mücadelenin sahaya yansıması"

Basın toplantısında konuşan Fırat Life Style Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Fırat, bu iş birliğinin yalnızca bir sponsorluk anlaşması olarak değerlendirilmemesi gerektiğini vurguladı. Ampute futbolunun taşıdığı anlamın altını çizen Fırat, şu ifadeleri kullandı: "Bugün burada sadece bir sponsorluk anlaşmasını değil, çok daha güçlü bir duruşu paylaşıyoruz. Ampute futbolu, yalnızca bir spor dalı değil; hayata karşı verilen mücadelenin sahadaki en güçlü yansımalarından biri."

"Bu bir sosyal sorumluluk değil, ortak bir toplumsal görev"

Engelli bireylerin spora ve hayata katılımını bir sosyal sorumluluk başlığıyla değil, toplumsal bir görev anlayışıyla ele aldıklarını belirten Bekir Fırat, bu yaklaşımın Fırat Life Style'in temel değerleriyle örtüştüğünü ifade etti: "Engelli bireylerin hayata katılımını desteklemeyi bir sosyal sorumluluk olarak değil, toplumsal bir görev olarak görüyoruz. Çünkü inanıyoruz ki bir toplum, herkes için eşit imkanlar sunduğu ölçüde güçlüdür."

Fırat, ampute futbolcularının sahadaki duruşlarının cesaret, disiplin ve kararlılığın en güçlü örneklerinden biri olduğunu belirterek, sporcuların verdikleri mücadelenin yalnızca sportif değil, toplumsal bir mesaj taşıdığına dikkat çekti.

"2026 Dünya Kupası Kosta Rika'da düzenlenecek"

Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu Başkanı Alpaslan Erkoç ise sponsorluk anlaşmasından duyduğu memnuniyeti dile getirerek, Fırat Life Style ve Natura Dünyası markasına teşekkür etti. Erkoç, şu değerlendirmelerde bulundu: "Bildiğiniz üzere Türkiye, dünyanın en büyük engelliler spor federasyonu topluluğuna sahip. Ampute Futbol Milli Takımı, 2026 yılında Kosta Rika'da düzenlenecek Dünya Kupası'na hazırlanıyor. Bu süreçte böylesine güçlü bir sponsorluk desteği bizim için büyük bir motivasyon kaynağı. Kosta Rika'dan başarılarla döneceğimize inancımız tam. Natura Dünyası'nın desteğiyle lige daha motive hazırlanacak ve daha büyük başarılarla imza atacağız. Binlerce engelli gencimizi sporla topluma kazandıracak, içlerindeki potansiyeli ortaya çıkaracağız. Bu değerli katkı için özellikle Fırat Life Style Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Fırat'a teşekkür ediyorum."

Natura Dünyası vizyonu ile uzun vadeli destek

Fırat Life Style'in "yaşamın içinde olma" anlayışıyla konumlandığı Natura Dünyası markası, bu sponsorlukla birlikte sporun birleştirici gücünü ve takım ruhunu desteklemeyi amaçlıyor. Marka, ampute futbolunun daha geniş kitlelere ulaşmasını, branşa olan ilginin artmasını ve genç sporcuların bu alana yönelmesini hedefliyor. Bekir Fırat, iş birliğinin yalnızca 2025-2026 sezonu ile sınırlı olmadığını vurgulayarak, desteğin uzun vadeli bir kararlılığın göstergesi olduğunu ifade etti: "Bu desteği yalnızca bugün için değil, gelecek yıllar için de bir sorumluluk olarak görüyoruz."

"Engelli bireylerin hayata katılımını desteklemeyi bir sosyal sorumluluk olarak değil, toplumsal bir görev olarak görüyoruz. Çünkü inanıyoruz ki bir toplum, herkes için eşit imkanlar sunduğu ölçüde güçlüdür."

Akyurt'ta Yaşama Değer Katan Yatırımlar

Akyurt Belediye Başkanı Hilal Ayık, insanı merkeze alan, vizyoner ve sosyal belediyecilik anlayışıyla ilçenin ihtiyaçlarına kalıcı çözümler üretmeye devam ediyor. Spor altyapısından kadınlara yönelik sosyal alanlara, mahalle kültürünü yaşatan yapılardan gençlere yönelik yatırımlara kadar hayata geçirilen projeler; Akyurt'un bugününü güçlendirirken geleceğini de sağlam temeller üzerine inşa ediyor.



ELECİK MAHALLESİ
YENİ KONAK



BİN KİŞİLİK KAPALI SPOR SALONU

Spor tesislerinin sayısının artmasıyla Akyurt'ta sporcu sayısı da önemli derecede artış gösterdi.

Mevcut kapalı spor salonunun haftanın her günü eğitim programıyla dolu olması nedeniyle Yıldırım Mahallesi'nde, ilçenin merkezinde yer alan yeni bir spor salonu projesi üzerinde çalıştıklarını belirten Başkan Hilal Ayık, genç sporcu adaylarına müjdeyi şu sözlerle verdi "Bin kişilik tribün kapasitesi bulunan yeni spor salonu projesinin içinde nizami ölçülerde basketbol, voleybol, hentbol ve tenis sahası, giyinme odaları, ıslak hacimler, hakem odası, antrenör odası, mescit, jimnastik salonu ve idari ofis bulunacak. Bodrum katında ve açık alanda 82 araçlık otopark sayesinde park sorunu yaşanmayacak. İlçemiz büyüdükçe spor tesislerinin sayısını artırıyoruz. Çocuklarımızın spor alanlarına ulaşmalarının kolay olması için merkezi bir konumda yeni salonumuzu 2026 yılında hayata geçirmeyi planlıyoruz. Çocuklar ve gençlere özellikle yatırım yapıyoruz. Eğitimde ve sporda daima yanlarında yer alarak Ülkemizin geleceğini emin ellere bırakmak için çalışıyoruz. Şimdiden gençlerimize hayırlı olsun."



KAPALI HALI SAHA

Akyurt'un ihtiyaçlarından biri daha hayata geçiriliyor. Kapalı Halı Saha projesi inşaatı yüzde 60 seviyesine geldi.

Gençler ve yetişkinlerin taleplerine kayıtsız kalmayan Akyurt Belediye Başkanı Hilal Ayık projeye ilgili olarak şunları söyledi "Yeşiltepe Mahallesi TOKİ bölgesinde 2465 metrekare arazi üzerinde projemizi hayata geçirmek için adım attık. Her mevsim rahatlıkla spor yapılabilecek kapalı halı saha inşaatımızın içerisinde giyinme odaları, ıslak hacimler, idari ofis, tribün, kafeterya, mutfak, abdesthane, teras ve mescit alanı yer alıyor. İnşaatın tamamlanmasıyla Akyurtlular futbol maçlarını yaptıktan sonra burada uzun süre vakit geçirebilecek. Diğer maçları izleyebilecekleri gibi, kafeteryada sıcak ve soğuk içeceklerle birlikte dev ekranda profesyonel maçları ve spor müsabakalarını da takip edebilecekler. Bizler de bir ihtiyacı daha karşılamının gönül rahatlığıyla çalışmalarımızı sürdüreceğiz."



HANIMLAR LOKALİ

Akyurt Belediyesi kadınlar gençler için projeler üretmeye devam ediyor. Atatürk mahallesi'nde yapımına başlanan Hanımlar Lokalinin inşaatı yükseliyor.

Kadınlar ve gençler için farklı projelere imza atan Akyurt Belediye Başkanı Hilal Ayık, Ağustos ayında yapımına başlanan tesisin içerisinde bulunan donatıları "Bin 300 metrekare inşaat alanına sahip tesisimizin alt katında Atatürk Mahallesi Muhtarımız için bir muhtarlık ofisimiz var. Vatandaşlarımızın taziye kabul edeceği sedirli odalarımız olacak. Üst katta mahallede yaşayan hanımlarımızın bir araya geleceği alan ile yine hanımlarımız için halk eğitimi kurslarının açılacağı hanımlar lokali konseptinde eğitim alanımız, dersliklerimiz olacak. Çocuklarımız ve gençlerimiz için halı saha, basketbol ve voleybol sahası olacak. Tesisin çevresinde ise yürüyüş yolu yer alacak. Her yaştan vatandaşımıza hizmet eden güzel bir tesisi ilçemize kazandırmış olacağız. 2020 yılında Yeşiltepe Mahallemizde yapımını tamamladığımız bir hanımlar lokalimiz daha var. Bu ikincisi. Yıldırım ve Beyazıt Mahallelerimizde de benzer projeleri kadınlarımız için hayata geçireceğiz. Bu vesileyle projenin bu halini almasında emeği geçen Başkan Yardımcılarımıza ve Fen İşleri Müdürlüğü ekibimize teşekkür ediyorum. Herhangi bir kaza yaşanmadan, güvenli bir şekilde tamamlanmasını diliyorum." sözleriyle aktardı.

ELECİK MAHALLESİ'NE YENİ KONAK

Akyurt Belediyesi, sosyal belediyeciliğin gereklerinden olan bir projeyi daha 2026 yılında hayata geçirecek. Geleneksel köy konakları ve köy odalarını modern hali ile yaşatmak adına Elecik Mahallesi'nde mahalle konağı yapılacak.

Türkiye'nin çoğu yerinde olduğu gibi Akyurt'ta da köylerde mevcut olan köy konaklarının, köy halkının birçok ihtiyacını karşıladığını belirten Akyurt Belediye Başkanı Hilal Ayık, yaptığı açıklamada "Düğün, nişan, toplantı, yemek ve vefat eden vatandaşlarımızın taziye için imcece usulüyle ya da dernekler vasıtasıyla konaklarda insanlar bir araya geliyor. Eskiden tek oda şeklinde küçük yapılar halinde karşımıza çıkan odalar bugün modern, geniş ve kullanışlı mimariye sahip. Çünkü mahallelerimiz artık nüfus bakımından kalabalık yerler. İlçemiz her ne kadar büyüyüp, şehir görünümüne sahip olsa da kültürel değerlerimizi, geleneklerimizi yaşattığımız için bu tür yapılara ihtiyaç duyuyoruz. 2019 yılından bugüne kadar Kızık, Cücük ve Saracalar'da yeni mahalle konakları yaptık. Tadilatı ihtiyaç duyan ve kullanılabilir durumda olan 7 konağımızın tadilatını gerçekleştirdik. Elecik'te mevcut konağımızın yerine yenisini yapacağız. Konağımız 522 metrekare alanda, 2 katlı binada mutfak, lavabo, ana salon bölümleri, ses sistemi ve salonu çevreleyen sedirler ile insanların hizmetinde olacak. Mahallelerimiz için yaptığımız diğer hizmetler gibi imkanlarımız doğrultusunda köy konaklarını mahallelerimizde yaygınlaştırmaya devam edeceğiz." ifadelerini kullandı.

UN GLOBAL COMPACT TÜRKİYE 2025 ZİRVESİ'NDE BULUŞTU

“Daha Hızlı, Daha İleri” temasıyla düzenlenen UN Global Compact Türkiye 2025 Zirvesi’nde, sürdürülebilirlik dönüşümünün aktörleri daha adil, kapsayıcı ve yaşanabilir bir dünya için eylemleri hızlandırmak üzere İstanbul’da bir araya geldi. Zirvede; sorumlu liderlikten iklim eylemine, sürdürülebilir finanstan regülasyonlara, insan haklarından inovasyona sürdürülebilirlik gündemi tartışıldı.

UN Global Compact Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Dördüncü: “Sürdürülebilirlik yolculuğu, yalnız yürüyenlerin değil, birlikte ilerleyenlerin hikâyesi olacak. Dünya artık iki gerçeği çok iyi biliyor: Birincisi hiçbir aktör küresel krizleri tek başına çözemez. İkincisi, şirketler de içinde bulundukları ekosistemden bağımsız hareket edemez. Dönüşüm bugün atacağımız adımların hızına, ölçeğine ve kararlılığına bağlı. Peki bu dönüşüm mümkün mü? Evet çünkü artık hiç olmadığı kadar güçlü araçlara sahibiz. Ancak her gecikme, her ek salım ve her tahribat, dönüş yolunu daha maliyetli ve daha riskli hale getiriyor.” dedi.

UN Global Compact’ın CEO’su Sanda Ojiambo video mesajında: “UN Global Compact, tam olarak bu Zirve’de sergilenen çok paydaşlı diyalog ve işbirliğini teşvik etmek amacıyla kuruldu. Bu yıl 160 ülkeden 20 bini aşkın şirketin katılımıyla dünyanın en büyük kurumsal sürdürülebilirlik girişimi olarak 25. yılımızı kutladık. Türkiye şirketleri ülke ve bölge genelinde sürdürülebilirliği ileri taşıma konusunda ciddi bir potansiyele sahip.” dedi.

TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan: “Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’nın ve Paris Anlaşması’nın kabul edilmesinin üzerinden tam on yıl geçti. Bu süreçte küresel hedeflerde ilerleme sınırlı. Ekosistem dayanıklılığını önceliklendiren; su, enerji, kaynak verimliliğini merkeze alan; bütüncül politikaların ve iş modellerinin geliştirilmesi kritik önem taşıyor. Şirketlerin uzun vadeli planlamalarına, ölçeklenebilir çözümler, verimlilik artışı ve inovasyon odaklı uygulamaları entegre etmesi, güvenilir ve dirençli geçiş adımlarının oluşturulması açısından önemli. Dönüşümü mümkün kılacak kritik unsurların en başında yetkin insan kaynağı ve kapsayıcı beceri geliştirme geliyor. İnsan sermayesi, yatırım ve güçlü yönetim ile girişimcilik ekosisteminin birlikte çalışması “daha hızlı, daha ileri” adımların gerçek anlamda hayata geçmesini mümkün kılıyor” şeklinde konuştu.

Zirvenin ana tema konuşmasını Financial Times’ın sürdürülebilirlik ve etik ekonomiyi odağına alan Moral



Money platformunun editörü Simon Mundy yaptı. Mundy: “Yarınlar için Yarış: İklim Değişikliğine Karşı Küresel Mücadele ve İş Dünyası için Anlamı” başlıklı konuşmasında şunları söyledi: “İklim krizi, iş dünyası için benzeri görülmemiş zorluklar yaratıyor. Ancak aynı zamanda, küresel ekonomi ve enerji sistemindeki tarihi değişimlerden yararlanmak ve her açıdan gerçekten daha iyi, daha adil ve daha sürdürülebilir bir geleceğe katkıda bulunmak için büyük fırsatlar da yaratıyor.”

İş Dünyası Liderleri Geleceği Şekillendirecek İçgörülerini Paylaştı

Zirvede iş dünyası liderleri kurumsal sürdürülebilir dönüşümde üst düzey liderliğin rolünü masaya yatırdı. Boyner Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ümit Boyner, Unilever Türkiye Ülke Başkanı & Unilever Türkiye ve Orta Doğu Ev Bakım Genel Müdürü Ali Fuat Orhonoğlu, Pegasus Hava Yolları CEO’su Güliz Öztürk, Kibar Holding CEO’su Haluk Kayabaşı, Enerjisa Üretim CEO’su İhsan Erbil Bayçöl, TSKB CEO’su Ozan Uyar, Borusan Cat CEO’su Özgür Günaydın, Aydem Enerji CEO’su Serdar Marangoz ve Alarko Şirketler Topluluğu CEO’su Ümit N. Yıldız da konuşmacılar arasında yer aldı.

Zirve Alarko Şirketler Topluluğu, Aydem Enerji, Borusan Holding, Doğan Holding, Kibar Holding, Koç Holding, Sabancı Holding, TSKB, Unilever ve Yıldız Holding sponsorluğunda ve Hilton İstanbul Bosphorus’un mekan sponsorluğunda gerçekleşti.

ÇEVKO Vakfı Yeşil Nokta Öğrenci Ödülleri Sahiplerini Buldu

“Yeşil Nokta” genişletilmiş üretici sorumluluğunun bir göstergesidir. Ekonomik işletmelerin, piyasaya sürdükleri ürünlerin ambalajlarının geri kazanımı ile ilgili sisteme mali bir katkı sağladığı anlamına gelmektedir. Yeşil Nokta işaretinin Türkiye’deki tek temsilcisi olan ÇEVKO Vakfı, çoğunluğu AB üyesi 31 ülkede 540 milyonu aşkın tüketiciye ulaşan bu sistemin ülkemizde güçlenmesi için çalışıyor.

Ülkemizde her geçen gün büyüyen ve güçlenen Yeşil Nokta işaretinin Türkiye’deki tek temsilcisi ÇEVKO Vakfı’nın düzenlediği Yeşil Nokta Öğrenci Ödülleri, öğrencileri ülkemizin ve dünyanın sürdürülebilir geleceğine katkı sunmaya teşvik etmeyi hedefliyor.

“Ambalaj Eko-Tasarımı”, “Atık Yönetim Sistemi ve Uygulamaları” ve “Çevre Konulu Sosyal Sorumluluk Uygulamaları” olmak üzere 3 kategoride verilen ÇEVKO Vakfı Yeşil Nokta Öğrenci Ödülleri, üniversite öğrencilerinin ambalaj tasarımı, atık yönetimi ve sosyal sorumluluk alanında özgün, çevre dostu ürün, uygulama ve proje geliştirmelerinin teşvik edilmesini ve üniversite-sanayi iş birliğine katkı sağlamayı hedefliyor.

ÇEVKO Vakfı Genel Sekreteri Mete İmer, ödül töreninde yaptığı konuşmada, Türkiye’de ÇEVKO ile sözleşmeli olarak Yeşil Nokta’yı kullanan firma sayısının her geçen gün arttığını ifade ederek, “2025 yılı sonunda Yeşil Nokta’yı ambalajları üzerinde kullanan ekonomik işletme sayısı 1.580’i aştı. Yeşil Nokta’nın tüketiciler üzerindeki etkisinin gün geçtikçe arttığını Türkiye genelinde yapmakta olduğumuz algı araştırmalarıyla izliyoruz; yıllardır satış noktalarında gerçekleştirmekte olduğumuz hediye çeki etkinlikleriyle bu algıyı pekiştiriyoruz. Yeşil Nokta’nın gençler nezdindeki bilinirliği de bizim açımızdan çok önemli. Bu amaçla bu yıl 3.sünü gerçekleştirdiğimiz Yeşil Nokta Öğrenci Ödülleri sürecinde hem farklı üniversitelerden öğrencilerin birliktihem de bazı öğrencilerin, farklı kategorilerde farklı projelerle başarı gösterdiğine tanık olduk. Sürdürülebilir geleceğin asıl sahipleri olan gençlerimizi dinlemeyi ve onların geliştirdikleri projeleri desteklemeyi sürdüreceğiz” dedi.

Gürok Grubu bünyesinde faaliyetlerini sürdüren ve Türkiye’de cam ambalaj sektörünün öncülerinden olan GCA’nın ana sponsorluğunda gerçekleşen ödül töreninde GCA Genel Müdürü Dr. Abdullah Gayret yaptığı konuşmada, “Gençlerin çevresel sorunlara yalnızca teorik bilgiyle değil, çözüm üretme motivasyonu ile yaklaşması hepimiz için büyük bir umut kaynağı. GCA olarak bizler, camın döngüsel ekonomideki yerini güçlendirmeye büyük önem veriyoruz; gençlerin ambalaj tasarımıyla



atık yönetimine uzanan geniş bir yelpazede geliştirdikleri projeler ise bu vizyonu geleceğe taşıyacak en önemli güç. Bu ödüller, üniversite-sanayi iş birliğinin ürettiği değeri görünür kılıyor ve sürdürülebilir bir dünyanın hayal değil, gençlerle birlikte inşa edilen bir gerçek olduğunu gösteriyor. Bugün sergilenen her fikir, bize geleceğin çok daha çevreci, bilinçli ve yenilikçi olacağına dair güçlü bir mesaj veriyor” dedi.

Yeşil Nokta Öğrenci Ödülleri Jüri Başkanı Prof. Dr. Gülçin Büyüközkan Feyzioğlu da konuşmasında “Gençlerimizin vizyonu, ülkemizin sürdürülebilir dönüşüm yolculuğunun en önemli itici güçlerinden biri olacaktır.” dedi.

Yıldız Teknik Üniversitesi öğrencisi Ayça Çelikkilek, Medeniyet Üniversitesi öğrencisi Sıla Selin Özkan, Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi öğrencisi Hakan Yılmaz, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü öğrencileri Mehmet Ali Andaç Beylikçi ve Nargül Kübra Taşyıldız, Ayça Çelikkilek, Sıla Selin Özkan, Hacettepe Üniversitesi öğrencisi Arda Yağız Gündüz, Erciyes Üniversitesi öğrencisi Medine Ahsen, İstanbul Altınbaş Üniversitesi öğrencisi Serdar Karaca, Ondokuz Mayıs Üniversitesi öğrencisi Çağla Naz Özküçük, Yıldız Teknik Üniversitesi öğrencisi Ayça Çelikkilek, Medeniyet Üniversitesi öğrencisi Sıla Selin Özkan, Ahi Evran Üniversitesi öğrencisi Hakan Yılmaz, İstanbul Teknik Üniversitesi öğrencileri İlayda Tunca, Dilara Acar ve İrem Çalık ödül kazandılar.

TSKB VE KfW KALKINMA BANKASI'NDAN İKLİM FİNANSMANI İÇİN YENİ ANLAŞMA

TSKB, KfW Kalkınma Bankası ile 250 milyon Euro'luk yeni bir kredi anlaşması imzaladı. T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı garantörlüğünde sağlanan bu kaynakla Türkiye genelinde iklim finansmanı temalı yatırımlar ve Türkiye ile Almanya arasındaki ekonomik iş birliğini güçlendirecek projeler desteklenecek. TSKB Genel Müdürü Ozan Uyar anlaşmaya ilişkin yaptığı değerlendirmede, KfW ile 56 yıla uzanan güçlü bir iş birliğinin bulunduğunu belirterek, "Bu anlaşmayla ülkemizin yeşil ve teknolojik dönüşümüne sunduğumuz katkıyı daha da sağlamlaştırmaktan ve Türkiye ile Almanya arasındaki ekonomik iş birliğinin güçlenmesine katkı sağlamaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz" dedi.

TSKB (Türkiye Sınai Kalkınma Bankası), KfW Kalkınma Bankası ile 250 milyon Euro'luk iklim Finansmanı ve Ekonomik İş Birliği Kredisini imzaladı. T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı garantisıyla sağlanan kaynakla Türkiye genelinde iklim finansmanı teması altında yenilenebilir enerji, enerji verimliliği, enerji depolama, iklim değişikliğine uyum, iklim endüstrileri, döngüsel ekonomi, çevresel ürünler ve diğer iklimle ilişkili yatırımlar finanse edilecek. Buna ek olarak, Türkiye'nin Almanya başta olmak üzere Avrupa Birliği ile iş birliğini güçlendirecek yatırımlar önceliklendirilecek. TSKB sağlanan bu kaynakla düşük karbonlu ve iklim dirençli kalkınma hedeflerine sunduğu katkıyı büyütüyor. Anlaşmaya ilişkin değerlendirmede bulunan TSKB Genel Müdürü Ozan Uyar "KfW ile 1969 yılında başlayan 56 yıllık stratejik iş birliğimizi, Türkiye'nin sera gazı salımı azaltımı hedefini destekleyen yeni bir kaynakla sağlamlaştırmaktan büyük bir



memnuniyet duyuyoruz. Ülkemize kazandırdığımız 250 milyon Euro tutarındaki bu kaynakla; yenilenebilir enerjiden döngüsel ekonomiye, enerji depolamadan çevresel ürünlere geniş bir alanda iklim dostu yatırımların finansmanını sağlayacağız. Bu kaynakla Türkiye ve Almanya arasındaki ekonomik iş birliğini güçlendirirken ülkemizin yeşil dönüşümüne sunduğumuz katkıyı büyüteceğiz. Böylece Türkiye'nin Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'na ulaşması yolunda önemli bir adım daha atmış olacağız." dedi. TSKB ve KfW arasındaki yeni iş birliğine ilişkin görüşlerini paylaşan KfW Güney Doğu Avrupa ve Türkiye Direktörü Dr. Klaus Müller "TSKB ile 56 yıllık iş birliğimiz, bu anlaşmayla yeni ve stratejik bir döneme giriyor. Sağlanan bu kaynak, sürdürülebilir büyümeyi ve karbon emisyonunun azaltılmasını desteklerken, yüksek etkili projelerin hayata geçirilmesini sağlayarak Türkiye'nin yeşil dönüşümünü hızlandıracak, aynı zamanda da Alman-Türk ekonomik çıkarlarını karşılıklı olarak destekleyecek. Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın sağladığı destek ve garanti için şükranlarımızı sunuyor, önümüzdeki yıllarda da aynı güven ve kararlılıkla bu ortaklığı sürdürmeyi diliyoruz." ifadelerini kullandı.

9 ŞİRKETİYLE KÜRESEL A LİSTESİNE GİREN SABANCI CDP'DEKİ EN YÜKSEK TEMSİL ORANINA ULAŞTI

Dünyanın önde gelen çevresel raporlama platformunu yöneten, kâr amacı gütmeyen ve küresel bir kuruluş olan Carbon Disclosure Project (CDP), 2025 yılı araştırma sonuçlarını yayımladı. Sabancı; enerjiden malzeme teknolojilerine, perakendeden bankacılığa uzanan geniş yelpazede 9 şirketiyle Global A Listesi'nde yer alarak sürdürülebilirlik alanındaki öncü konumunu bir kez daha güçlendirdi. Akçansa 'İklim' programında, Sabancı Holding, Çimsa, Enerjisa Enerji, Kordsa, Brisa ve Temsahem 'İklim' hem 'Su' programlarında; Akbank ve Carrefoursa 'Ormansızlaşma' dahil üç programdabirden Küresel A Listesi'ne girerek uluslararası ölçekte örneği az görülen bir başarıya imza attı. Diğer yandan, Küresel Liderler listesinde 2023'te 5, 2024'te ise 8 şirketi bulunan Sabancı, bu yıl bu sayıyı 9'a çıkararak listede bugüne kadarki en yüksek temsil oranına ulaştı. Sabancı Holding CEO'su Kivanç Zaimler, fiziksel iklim risklerine karşı hazırlığın bir zorunluluk haline geldiğinin altını çizirken "Sabancı olarak,



bu riskleri büyük veri ve ileri analitikle daha yakından takip edip proaktif şekilde yönetiyoruz. Fiziksel risklerin ötesinde mevcut işlerimizi geleceğe hazırlamak için verimlilik artışı ve emisyon azaltımı sağlayan uygulamalarla dönüştürüyoruz. Yeni teknolojilerin işlerimizi daha sürdürülebilir hale getirme potansiyelini düzenli olarak değerlendiriyoruz. Şirketlerimiz her yıl sürdürülebilir kalkınma hedefleriyle bağlantısı olan yeni ürün ve hizmetler geliştiriyor. Geçtiğimiz yıl sürdürülebilir kalkınma alanlarına katkıda bulunabilecek 1.500'e yakın ürün ve hizmet sunduk. ARGE yatırım harcamalarımızın %70'inden fazlası bu alana ayrılmış durumda" şeklinde konuştu.

TÜRK OTOMOTİV ANA SANAYİİNİN ÇEVRESEL, SOSYAL VE YÖNETİŞİM PERFORMANSINDAKİ YÜKSELİŞİ DEVAM EDİYOR!

Türkiye otomotiv sanayisine yön veren 13 büyük üyesiyle sektörün çatı kuruluşu olan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), sürdürülebilirlik alanındaki kapsamlı çalışmalarına, 2021 yılında yayımladığı ve 2020 verilerini içeren Türkiye'nin ilk Otomotiv Ana Sanayi Sürdürülebilirlik Raporu ile başlamıştı. Bu rapor, otomotiv ekosisteminde şeffaflık, veri temelli değerlendirme ve sürdürülebilir dönüşüm açısından önemli bir referans olmuş; Türkiye otomotiv ana sanayiinin çevresel ve sosyal sorumluluk yaklaşımını uluslararası standartlarla bütünleştiren bir temel oluşturmuştu. Ardından 2021-2022 dönemine ait verileri kapsayan ikinci raporun paylaşılması birlikte OSD, ana sanayinin sürdürülebilirlik çalışmalarındaki sürekliliği ve gelişimi ortaya koymuştu.

Başından bu yana, Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) destekleri ve Küresel Raporlama Girişimi (GRI) standartlarına uygun biçimde hazırlananuç raporda da metodolojik bütünlüğün korunmasına dikkat edildi. 2023-2024 dönemi verilerine ışık tutan son raporda OSD, çifte önemlilik yaklaşımı çerçevesinde yürüttüğü önceliklendirme analizi ile hem finansal performans üzerindeki etkileri hem de çevre, toplum ve ekonomi üzerindeki etkileri bütüncül olarak ele aldı. Bu kapsamda gerçekleştirilen Çifte Önemlilik Analizi sonucunda belirlenen öncelikli konular raporun yapısını oluşturdu. Raporda paydaş beklentileri ile sektörün finansal ve operasyonel etkilerine yanıt veren tespitler Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi (UN Global Compact – UNGC) ve Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (Sustainable Development Goals – SKA'lar) dikkate alınarak sunuldu.

Otomotivin her zaman uzun vadeli planlar yapan ve sürdürülebilirliği ön plana çıkaran bir sanayi kolu olduğuna vurgu yapan OSD Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Erol, "Türk otomotiv sanayii, küresel dönüşümde hem ekonomik hem de çevresel boyutta önemli bir role sahip. İklim eylemi, enerji verimliliği, sera gazı emisyonlarının azaltılması, hava kalitesi, dijitalleşme, tedarik sanayi sürdürülebilirliği, temiz teknoloji ve alternatif yakıtlar, düşük karbonlu üretim ve hizmetler, doğal kaynak kullanımı, döngüsel ekonomi, su ve atıksu yönetimi ve biyoçeşitlilik gibi alanlarda gösterdiğimiz ilerleme, yalnızca bugünün performansı değil; yarınlarımızı şekillendirecek stratejik bir yatırım niteliği taşıyor. Sanayimizin geleceği, sürdürülebilirlik alanındaki kararlılığımız ve dönüşüm yolculuğunu birlikte yönetme becerimizle şekilleniyor" dedi.

Çevre Performansında Uluslararası Ölçekte Rekabetçi Gelişim!

Raporun çevresel göstergeleri, Türk otomotiv ana sanayiinin son beş yılda önemli bir ivme yakaladığını ortaya koyuyor. 2019-2024 döneminde kapsam 1 ve kapsam 2 sera gazı



emisyonlarında yüzde 40'ın üzerinde bir azalma sağlarken, 2024 yılındaatık geri kazanım oranı yüzde 98 seviyesinde gerçekleşti, su çekimi iseyüzde 3,2 azaldı. Üretim süreçlerinde enerji tüketimi, su yönetimi ve atık üretimi gibi kritik göstergelerde elde edilen sonuçların hafif araçlarda Avrupa Birliği'nin Mevcut En İyi Teknikler (BAT) referans değerlerinin altında gerçekleşmesi, Türkiye'deki üretim altyapısının çevresel sürdürülebilirlik açısından güçlü bir seviyede olduğunu teyit ediyor. Aynı dönemde çevresel yatırımların iki yıl içinde yüzde 125 artarak 936 milyon TL'ye ulaşması ise, yeşil dönüşümün sanayinin öncelikli çalışma alanlarından biri hâline geldiğini gösteriyor.

İnsan Kaynağı, Kapsayıcılık ve Sosyal Katkı Güçleniyor!

Sosyal performansa ilişkin değerlendirmeler, insan kaynağına yapılan yatırımların istikrarlı biçimde arttığını ortaya koyuyor. OSD üyeleri doğrudan 60 bine yakın kişiye istihdam sağlarken, çalışan başına yıllık eğitim süresi yüzde 53artışla 72 saate yükseldi. Kadın çalışan oranının ofis pozisyonlarında yüzde 29 seviyesine çıkması ve yönetim kademelerinde gözlenen artış, sanayinin çeşitlilik ve kapsayıcılık alanındaki kararlılığını yansıtıyor.

Eğitimden çevre projelerine, genç istihdamına yönelik programlardan sosyal destek çalışmalarına uzanan geniş yelpazede yürütülen faaliyetlerin OSD üyeleri tarafından hayata geçirildiğini vurgulayan OSD Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Erol, "Sanayimiz gücünü yalnızca üretimde değil, topluma sağladığı katkı ile de ortaya koyuyor. Üyelerimizin yürüttüğü sosyal sorumluluk projeleri, eğitim programları, bölgesel destek çalışmaları ve kapsayıcı istihdam uygulamaları, sanayi olarak ortak değer yaratma anlayışımızın somut göstergesidir" dedi. Erol, OSD'nin 50. yılı kapsamında deprem bölgesindeki 50 öğrenciye uzun vadeli burs ve staj imkânı sunan "OSD Güçlü Yarınlar Burs Programı"nın da OSD üyelerinin toplumsal katkı yaklaşımının kurumsal bir yansıması olduğunu ifade etti.

Kurak Bölgeler İçin İklim Krizine Karşı Yol Haritası Hazır: Kuraklık Ustaları Projesi Tamamlandı

TEMA Vakfı'nın, kuraklığa karşı dayanıklı tarım uygulamalarını yaygınlaştırmak amacıyla yürüttüğü Kuraklık Ustaları Projesi, Konya ve Ankara'da düzenlenen kapanış toplantılarıyla tamamlandı. Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından ortaklaşa finanse edilen proje kapsamında, yerelde kuşaktan kuşağa aktarılan kadim tarım bilgileri kayıt altına alınarak genç çiftçilere aktarıldı; kuraklığa ve iklim değişikliğine uyum için yol gösterici rehberler hazırlandı. Konya'da gerçekleştirilen kapanış toplantısında TEMA Vakfı Çevre Politikaları ve Uluslararası İlişkiler Bölüm Başkanı Eylem Tuncaelli ile TEMA Vakfı Konya İl Temsilcisi Mehmet Emin Yıldırım'ın açış konuşmalarının ardından, tarımın iklim değişikliği ve kuraklıkla ilişkisi ele alındı. Projede danışman olarak görev alan Prof. Dr. Erhan Akça, saha çalışmalarında öğrenilen kadim bilgileri ve bu bilgilerin günümüz teknolojileriyle nasıl uygulanabileceğine dair örnekleri paylaştı.

Ankara'daki kapanış toplantısında ise Eylem Tuncaelli'nin yanı sıra Ankara Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Ahmet Mekin Tüzün, TEMA Vakfı Danışmanı Dr. Hikmet Öztürk ve TEMA Vakfı Ankara İl Temsilcisi Nevzat Özeriş konuşmalarını gerçekleştirdi. Tüzün, konuşmasında kuraklık ve iklim değişikliğiyle mücadelede, yerel bilgiye ve geleneksel yöntemlere dayanan çözümlerin önemine dikkat çekti.

TEMA Vakfı Danışmanı Dr. Hikmet Öztürk ise proje



kapsamında deneyimli çiftçilerle gerçekleştirilen saha görüşmelerinden edinilen bilgilerin, kuraklık ve iklim değişikliği karşısında hangi üretim uygulamalarının neden işe yaradığını anlamak açısından önemli bir rehber oluşturduğunu vurguladı. Öztürk, geçmişte kuraklıkla baş etmek için geliştirilen bu uygulamaların, bugünün bilimsel bilgisiyle birlikte ele alındığında çiftçiler için somut ve uygulanabilir çözümler ürettiğini ifade etti.

Toplantılarda, iki yıl süren saha çalışmalarından elde edilen bulgular, geliştirilen eğitim modülleri ve yerel deneyime dayanan, kuraklığa uyum için yol gösterici nitelikteki proje çıktıları katılımcılarla paylaşıldı.

ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN YOL ARKADAŞI MYZ COCHARGE 1 YILDA 5 TON KARBON SALIMINI ÖNLEDİ

Çevreye değer katan vizyonuyla yatırımlarını sürdüren Zeren Group, MYZ CoCharge markasıyla mobilite sektöründe çevreci bir dönüşüm sağlıyor. Türkiye genelinde 54 şarj ünitesiyle hizmet veren MYZ CoCharge, bireysel kullanıcıların yanı sıra ticari alanlarda da kullanılabilen çözümleriyle dikkat çekiyor. Son bir yılda MYZ CoCharge'ın elektrikli araçlara sağladığı enerji sayesinde 5 tonun üzerinde karbon emisyonu engellenirken, altyapının yeni yatırımlar ve iş birlikleriyle daha da genişletilmesi planlanıyor. Zeren Group Operasyonlar ve Dış İştirakler Direktörü Çağla Tepe, çevreye duyarlı ulaşımaya destek sağlamaktan memnuniyet duyduklarını belirterek, "Elektrikli araçlar için kurduğumuz her altyapı, aslında daha yeşil bir geleceğin yapı taşlarını oluşturuyor. Amacımız yalnızca araçların enerjiye erişimini sağlamak değil; karbon salımını azaltan çözümlerimizle çevreye duyarlı ulaşım kültürünü de yaygınlaştırmak. Bu yaklaşımımızla hem bireysel kullanıcıların hem de toplumun sürdürülebilir



yaşam biçimlerine geçişini destekliyoruz. MYZ CoCharge'la, Zeren Group'un insana ve çevreye değer katan vizyonunu geleceğe taşıyarak Türkiye'den başlayıp uluslararası pazarlara uzanan bir dönüşüme öncülük etmek istiyoruz." diye konuştu. MYZ CoCharge, elektrifikasyonun hız kazandığı yeni mobilite çağında dijital altyapı ve kullanıcı dostu uygulamaları sayesinde rezervasyon, erişim ve ödeme kolaylığı sağlıyor. Marka, yakın dönemde Ağrı, Ankara ve Balıkesir'de devreye alınacak yeni istasyonlarla daha geniş bir coğrafyada kullanıcılarla buluşacak.

ARÇELİK, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE 7. KEZ GLOBALE SEKTÖRÜN ZİRVESİNDE

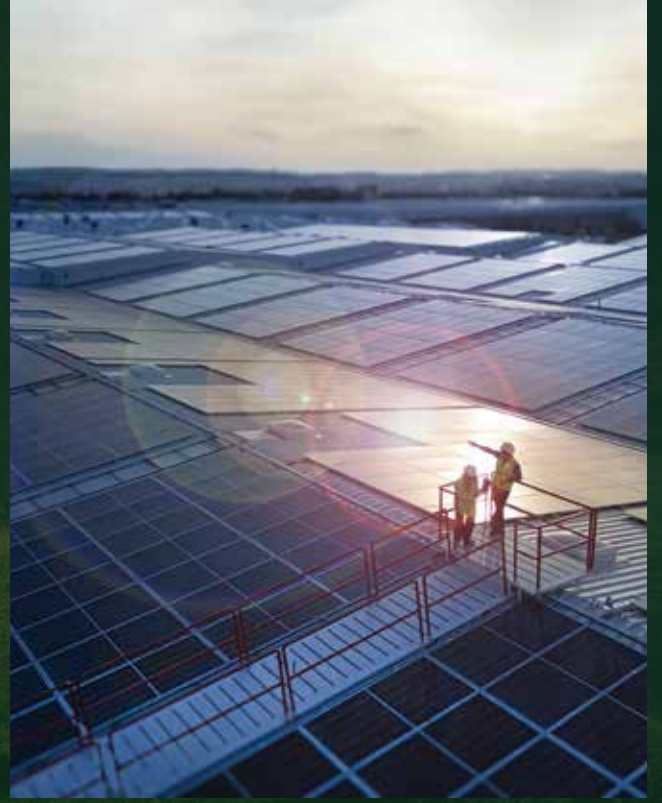
“Dünyaya Saygılı, Dünyada Saygın” vizyonu ile sektöründe sürdürülebilirlik alanındaki dönüşüme öncülük eden Arçelik, 2025 S&P Global Kurumsal Sürdürülebilirlik Değerlendirmesi’nde 100 üzerinden 86 puan alarak yedinci kez üst üste Dayanıklı Tüketim Sektöründe en yüksek skoru elde eden şirket oldu.

Arçelik’in üretim ve ar-ge başta olmak üzere tüm değer zincirini sürdürülebilirlik odağında kurguladığını belirten CEO Hakan Bulgurlu, “Şirket olarak sürdürülebilirliği emisyon azaltımından döngüsellğe, toplumsal faydadan dayanıklılığa bütüncül bir yaklaşımla ele alıyoruz. Gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakma hedefiyle, faaliyet gösterdiğimiz her coğrafyada çevresel ve toplumsal fayda yaratmayı amaçlıyoruz. İçerisinde bulunduğumuz zaman dilimi, karşı karşıya olduğumuz risklerin bugün yönetmemiz gereken bir gerçeklik olduğunu gösterdi. Bu nedenle bu dönemi farkındalık yaratma değil, somut adımlar atma dönemi olarak niteliyoruz ve şirket olarak Bilim Temelli Hedefler girişimi (SBTi) tarafından onaylanan hedeflerimiz doğrultusunda net sıfır yolculuğumuzu kararlılıkla sürdürüyoruz. Yenilenebilir enerji yatırımlarımızı büyütüyor, dijitalleşme ve verimlilik odaklı projelerle üretim ve tedarik süreçlerimizi dönüştürüyoruz. Döngüsel ekonomi yaklaşımını ürün tasarımlarımıza entegre ederek kaynak kullanımını daha verimli hale getiriyoruz. Bu yaklaşımla değişen dünyanın gerekliliklerine uyum sağlarken, sektörümüzün sürdürülebilirlik alanındaki dönüşümüne de liderlik ediyoruz.” dedi.

“Daha sürdürülebilir, daha verimli ve gezegene duyarlı bir gelecek için kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz”

Arçelik’in sürdürülebilirlik alanında küresel ölçekte örnek gösterilen uygulamalarla sektöre yön verdiğini vurgulayan Hakan Bulgurlu sözlerini şöyle sürdürdü: “Sürdürülebilirlik konusundaki kararlılığımız, her yıl ortaya koyduğumuz somut sonuçlarla daha net biçimde görünür hâle geliyor. Geçtiğimiz yıl hayata geçirdiğimiz 332 enerji verimliliği projesiyle yaklaşık 60 bin GJ enerji tasarrufu sağladık, yeşil elektrik kullanım oranımız %60 olarak gerçekleşti ve yenilenebilir enerji kapasitemizi 90 MWp seviyesine yükselttik. Döngüsel ekonomi çalışmalarımızla 114 binden fazla ürünün ömrünü uzattık; su verimliliği projeleriyle 223 bin m³’ten fazla su tasarrufu elde ettik. Ankara fabrikamızın da Global Lighthouse Network’e dahil edilmesiyle üç tesisimiz dünya çapında örnek gösterilen üretim merkezleri arasına girdi. S&P Global tarafından üst üste yedinci kez sektör lideri seçilmemiz çalışmalarımızın uluslararası ölçekte de karşılık bulduğunu gösteriyor. Daha sürdürülebilir, daha verimli ve gezegene duyarlı bir gelecek için kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz.”

Arçelik, sürdürülebilirlik alanındaki performansı ile dünyanın



en prestijli listelerinde üst sıralarda yer alıyor

Şirket, Corporate Knights’ın yayınladığı “Global 100” listesine art arda beşinci kez girme başarısını göstererek, 2025 Global 100 listesinde dünya genelinde 68’inci, sektöründe ve Türkiye’de 1’inci sırada yer aldı. Şirket ayrıca, Corporate Knights’ın hazırladığı Clean200 listesine üçüncü kez girdi. Real Leaders’in “2025 Top Impact Companies” listesinde 1’inci sırada yer aldı.

Şirket, aynı zamanda TIME dergisinin önde gelen istatistik kuruluşu Statista iş birliğinde bu yıl ikincisini yayımladığı ve 5700 şirketi değerlendirip 500 şirketi listelediği “Dünyanın En Sürdürülebilir Şirketleri” listesinde 17. sırada yer aldı. “Perakende, Toptan ve Tüketici Ürünleri” kategorisinde lider konumunu korurken; Türkiye’den listeye giren şirketler arasında zirvede yer aldı.

Bununla birlikte ESG performansı ile Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksi’ne girerek endekste “Dayanıklı Ev Aletleri” kategorisinde 1’inci sırada yer aldı. Ayrıca, BIST Sürdürülebilirlik 25 Endeksi’ne dahil edilerek Borsa İstanbul’da sürdürülebilirlik alanındaki en seçkin şirketler arasında sıralandı.

Şirket çevre, çalışan-insan hakları ve sürdürülebilir tedarik alanlarında göstermiş olduğu performans ile 2025 EcoVadis Sürdürülebilirlik Değerlendirmesi’nde 82 puan alarak değerlendiren şirketler arasında ilk %3’lük dilime girdi ve Altın EcoVadis madalyası ile ödüllendirildi.

CERMODERN, İLK SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RAPORUNU KAMUOYU İLE PAYLAŞTI: “BİRLİKTE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEĞE”

CerModern tarafından hazırlanan rapor, Türkiye’de kültür-sanat alanında yayımlanan ilk sürdürülebilirlik raporu oldu. Türkiye’nin öncü çağdaş sanat merkezlerinden CerModern, 15. yılını kutladığı bu özel dönemde önemli bir ilke imza atarak ilk sürdürülebilirlik raporunu kamuoyuyla paylaştı. Ekonorm Mühendislik iş birliğiyle hazırlanan bu kapsamlı çalışma, CerModern’i Türkiye’de kültür-sanat alanında sürdürülebilirlik raporu yayımlayan ilk kurum konumuna taşırken; merkezin çevresel, sosyal ve yönetim odaklı yaklaşımını somut politikalarla güçlendirdi.

Endüstri mirasından doğan kültür durağı

Başkent’in kalbinde konumlanan CerModern, tarihi tren bakım atölyesinin dönüştürülmesiyle yalnızca bir kültür-sanat mekanı olarak değil, aynı zamanda toplumsal bütünleşmenin sembolü olarak yaşam buldu.

Bir dönem şehirleri ayıran rayların oluşturduğu fiziksel sınırlar, bugün CerModern çatısı altında farklılıkları bir araya getiren ortak bir kültür hattına dönüşmüş durumda. Kurum, herkesin kendini ait hissedebildiği kapsayıcı bir kamusal alan yaratarak ayrışmayı değil buluşmayı teşvik eden bir anlayış benimsiyor. Yaklaşık 15 yıl önce endüstriyel bir mirası yeniden canlandırma vizyonu ile doğan CerModern, bugün sergilerden konserlere, söyleşilerden yaratıcı atölyelere uzanan yoğun programıyla hem geçmişin belleğini koruyan hem de geleceğe cesaretle yürüyen bir kültür modeli sunuyor.

Sürdürülebilirlikte öncü adım

CerModern 2024 Sürdürülebilirlik Raporu, CerModern’in sürdürülebilirliği operasyonel bir başlıktan çıkarıp kurumsal bir yönetim modelinin merkezine taşıdığını gösteriyor. Rapor; çevresel performans, toplumsal katkı, erişilebilirlik, etik yönetim ve kültürel çeşitlilik gibi alanlarda kapsamlı bir yol haritası ortaya koyuyor. Bu doğrultuda CerModern;

- Enerji tüketiminde %25,
- Su kullanımında %40 azalma,
- Etkinliklerde geri dönüştürülebilir ve biyobozunur malzeme zorunluluğu,
- Yerel ve etik tedarik ağının güçlendirilmesi,
- Kadın ve göçmen sanatçılara daha fazla görünürlük sağlanması,
- Engelsiz müze yaklaşımının tüm alanlara entegre edilmesi,
- 2030’da karbon nötr müze olma hedefi

gibi somut adımlarla sürdürülebilirlik politikasını güçlendirdi.

Zihni Tümer: “Sanat artık yalnızca estetik değil; toplumsal bir sorumluluk da üretiyor”



CerModern Sanat Yönetmeni Zihni Tümer, raporun taşıdığı önemi şu sözlerle ifade etti:

“Sanat bugün yalnızca bir estetik deneyim değil; toplumsal değişimin güçlü bir aracıdır. Sürdürülebilirlik yaklaşımını sergi tasarımıyla günlük faaliyetlere kadar tüm çalışmalarımıza entegre ediyoruz. Kaynakları doğru kullanmak, toplumsal kapsayıcılığı artırmak ve sanatı herkes için erişilebilir kılmak artık temel sorumluluğumuz. Bu rapor, bu sorumluluğu şeffaf biçimde ortaya koyduğumuz güçlü bir dönüm noktasıdır.” Tümer, CerModern’in sürdürülebilirlik vizyonuna uygun bir şekilde önemli bir adım daha atacaklarını belirterek şunları ekledi:

“Bu anlayışın yalnızca kurum içinde değil, kültür-sanat ekosisteminde de yaygınlaşması gerektiğine inanıyoruz. Bu nedenle Nisan 2026’da Türkiye’de ilk kez gerçekleştirilecek ‘Sanatta Sürdürülebilirlik ve Sanatın Yeni Çağı Zirvesi’ni hayata geçiriyoruz. Bu zirve, sanat profesyonellerinden akademisyenlere, yaratıcı endüstrilerden politika belirleyicilere kadar geniş bir kitleyi bir araya getirerek ülkemizde bu alanda yeni bir farkındalık ve ortak akıl oluşturmayı amaçlıyor. CerModern olarak sürdürülebilirlikte yalnızca rapor yayımlayan değil, bu dönüşümün öncülüğünü üstlenen bir kurum olmaya devam edeceğiz.”

Geleceğe davet: Birlikte sürdürülebilir bir dünya

CerModern, yayımladığı ilk sürdürülebilirlik raporuyla sanatçılardan ziyaretçilere, yerel yönetimlerden sivil toplum kuruluşları ve iş ortaklarına kadar tüm paydaşlarını daha yaşanabilir bir gelecek için ortak dönüşüme davet ediyor. Kurum, her yıl yayımlayacağı performans raporlarıyla süreci şeffaf şekilde sürdüreceğini ve sanatın iyileştirici gücünü sürdürülebilir bir yaşam anlayışıyla birleştirmeye devam edeceğini vurguluyor.



Yeni Opel Mokka GSE 2025 Altın Direksiyon Ödülü'nü Kazandı!

Üstün sürüş keyfini Alman kalitesiyle bir araya getiren Opel, yeni nesil modelleriyle dikkatleri üzerine çekmeye devam ediyor. Otomotiv tarihinde sportif sürüş karakteriyle öne çıkan marka, elektrik çağına da bu sporcu genlerini koruyan otomobiller üretmeyi sürdürüyor. "Emisyonsuz sürüşün verdiği heyecan, hız ve unutulmaz duygular" sloganıyla tanıtılan yeni Opel Mokka GSE, bu mirası modern elektrik teknolojisiyle birleştiriyor. Avrupa'da sipariş alınmaya başlanan ve 2026 şubat ayında Türkiye'ye gelecek olan yeni hızlı Opel elektrikli otomobili, başarısını dünya çapında bir ödülle taçlandırdı. Opel Mokka GSE, güçlü rakiplerini geride bırakarak "2025 Altın Direksiyon" ödülünde "En İyi Küçük Otomobil" kategorisinin kazananı oldu. Bu yıl Münih'te düzenlenen IAA Mobility'de dünya prömiyerini yapan en hızlı tamamen elektrikli seri üretim Opel modeli, hem uzmanları hem de kamuoyunu heyecanlandırıyor. Konu hakkında değerlendirme yapan Opel CEO'su Florian Huettl, "Yeni Mokka GSE'miz, Opel'in motor sporları bilgi birikimini yollara taşıyor. Tamamen elektrikli, kullanışlı ve her açıdan son derece duygusal. Okuyucuların ve AUTO

BILD ile BILD am SONNTAG uzman jürilerinin de aynı görüşü paylaşmasından ve Mokka GSE'nin 'Altın Direksiyon Ödülü' almasından son derece memnunuz" dedi. Mokka GSE'yi şarj edilebilir bir sürüş keyfi olarak tanımlayan AUTO BILD Genel Yayın Yönetmeni Robin Hornig ise, "Ralli kökenleri sayesinde Opel Mokka GSE, yüksek performanslı hatchback dönemini yeniden canlandırıyor. Hem yolda hem de pistte dürüst, samimi, ilham verici" yorumunu yaptı.

Otokar'a "Ortak Yarınlar" Programından Prestijli Ödül

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar'ın SATSO Motorlu Araçlar Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile hayata geçirdiği "Otokar ile Güçlü Yarınlar" projesi, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu'nun (TİSK) düzenlediği Ortak Yarınlar Ödül Programı'nda "İşimizin Yarını" kategorisinde ödüle layık görüldü. Ankara ATO Congressum'da gerçekleştirilen tören Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Işıkhan'ın katılımıyla gerçekleşti. Geçen yıl başlatılan ve ilk yılında 550 öğrenciye ulaşan Otokar ile Güçlü Yarınlar projesi, elektrikli araç teknolojileri alanında uzman işgücünün yetişmesine öncülük ediyor. Türkiye'nin ilk elektrikli araç eğitim merkezlerinden biri olan Elektrikli Araçlar Atölyesi'nin kurulması ile başlayan proje, öğrencilere staj imkânı, burs desteği ve sektörel eğitimler sunuyor. Proje kapsamında 11. sınıf öğrencileri Otokar tesislerinde uygulamalı derslere katılırken, atölyede öğrenciler güncel teknolojilere ulaşma imkânı buluyor. 2024-2025 eğitim-öğretim döneminde 106 öğrenci "Temel Sıkma Teknikleri" eğitimi aldı, 26 öğrenci elektrikli araç bakım ve güvenlik konusunda 1E Eğitimi ile yetki belgesi elde etti. Ayrıca 190 öğrenciye Otokar İş Güvenliği uzmanları tarafından otomotiv sektöründe İSG eğitimi verildi.



Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'de görev değişimi

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye A.Ş.'den yapılan açıklamaya göre, şirketin Genel Müdür ve CEO'su Erdoğan Şahin görevini 1 Ocak 2026 tarihi itibarıyla halen şirkette İdari ve Mali İşler'den sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüten Murat Bülbül'e devrediyor. 1992 yılında Toyota Türkiye üretim hazırlıkları döneminde şirket organizasyonuna dahil olan Erdoğan Şahin, bu tarihten itibaren Toyota'nın Türkiye, Avrupa ve Japonya operasyonlarında çeşitli sorumluluklar üstlendi ve bir çok başarıya imza attı. En son 2022 yılı başından itibaren Şirket Genel Müdürü ve CEO'su olarak görev yapmakta olan Şahin kesintisiz 33 yılı aşkın hizmeti sonrasında Ocak 2026 tarihi itibarıyla emekli oluyor.

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'nin yönetimini Erdoğan Şahin'den devralacak olan Murat Bülbül 1970 yılında doğdu. 1991 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği Bölümü'nden lisans derecesiyle mezun oldu. 1994 yılında aynı

bölümde yüksek lisans programını tamamlayan Bülbül, 1995 yılında ToyotaSA bünyesinde Montaj Bölümü Mühendisi olarak Toyota kariyerine başladı. Türkiye'de üretilen 8. nesil Corolla'nın üretim hazırlıklarında görev alan Murat Bülbül, ilerleyen yıllarda yüksek kalite standartlarına sahip ve ileri teknoloji içeren yeni modellerin devreye alınmasında aktif roller üstlenmiş; şirket içinde farklı fonksiyonlarda önemli sorumluluklar almıştır. 2020-2024 yılları arasında Brüksel merkezli Toyota Avrupa organizasyonunda Üretim Planlama Genel Müdürü, ardından Toyota Fransa'da Üretim Yönetimi'nden Sorumlu Başkan Yardımcısı olarak görev yapan Bülbül, 2024 yılı başında Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'ye döndü ve Finans ve İdari İşler'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendi.



Direksiyon başında tüm dikkatinizi yola verin!

Üsküdar Üniversitesi İş Sağlığı ve Güvenliği Bölümü Öğretim Görevlisi ve Yol ve Trafik Güvenliği Danışmanı Özgür Şener, olumsuz hava ve yol koşullarında sürücülerin zorunlu olmadıkça araç kullanımından kaçınmasını önerdi.

Riskli havalarda direksiyon değil, tercih belirleyici

Özgür Şener, karlı ve buzlu havalarda en güvenli davranışın, kişisel sürüş becerisine güvenmekten çok, riskleri minimize edecek tercihler yapmak olduğunu ifade ederek, toplu taşımının mümkün olduğu durumlarda bireysel araç kullanımından kaçınılması gerektiğini, zorunlu hallerde ise sürüşün “acele değil istikrar” prensibiyle yapılması gerektiğini söyledi.

Kaygan zeminlerde hızın mutlaka düşürülmesi, ani direksiyon hareketlerinden, sert fren ve ani hızlanmalardan kaçınılması gerektiğini belirten Şener, sürücülerin kendilerine güvenli bir alan bırakacak takip mesafesini mutlaka artırması gerektiğini ifade etti.

Kazaların büyük bölümü dikkatsizlikten

Kış koşullarında yaşanan kazaların önemli bir bölümünün teknik yetersizlikten değil, dikkat dağınıklığından kaynaklandığına dikkat çeken Özgür Şener, özellikle cep telefonu kullanımının ölümcül kazalara zemin hazırladığını vurguladı.

“Arkadan çarpma kazalarının temel nedenleri; güvenli takip mesafesine uyulmaması ve sürüş sırasında cep telefonu kullanımıdır.” diyen Şener, sürücülere direksiyon başında tüm dikkatlerini yola vermeleri çağrısında bulundu.

Kış sürüşü yola çıkmadan başlar

Güvenli sürüşün, hareket anında değil, yola çıkmadan önce yapılan kontrollerle başladığını belirten Özgür Şener, kış koşullarına uygun olmayan bir araçla trafiğe çıkmanın, hem sürücüyü hem de diğer yol kullanıcılarını riske attığını kaydetti.

Lastiklerin diş derinliğinin en az 4 mm olması gerektiğini

hatırlatan Özgür Şener, lastik basınçlarının uygun değerlerde olup olmadığının, far ve aydınlatmaların, sileceklerin, cam rezistanslarının ve havalandırma sistemlerinin çalışır durumda olmasının hayati önem taşıdığını anlattı.

Cam suyunda antifriz bulunmamasının, sürüş sırasında görüşü tamamen ortadan kaldırdığına işaret eden Şener, özellikle aracın tavanında ve cam üstlerinde biriken karların temizlenmeden yola çıkılmaması gerektiğini vurguladı.

Yolda kalma ihtimali de hesaba katılmalı

Kış şartlarında yalnızca sürüş anının değil, olası bir yolda kalma durumunun da planlanması gerektiğini ifade eden Şener, araçta yeterli enerji, su ve temel gıdaların bulundurulmasının önemine dikkat çekti. Küçük çocuklu aileler için bu hazırlığın daha da hayati olduğunu söyleyen Özgür Şener, ayrıca kar zincirlerinin lastik ebatlarıyla uyumlu olması, zincirin kullanılabilir durumda bulunması ve gerektiğinde nasıl takılacağına önceden bilinmesi gerektiğini belirtti.

Elektrikli araçlar için kış ayrı bir plan gerektiriyor

Elektrikli araç kullanıcılarına da özel uyarılarda bulunan Şener, soğuk havaların batarya performansını etkileyebileceğini hatırlattı. Isıtma sistemlerinin düzgün çalıştığından emin olunması gerektiğini söyleyen Şener, “Elektrikli araç sürücüler, yola çıkmadan önce şarj durumlarını ve güzergâh üzerindeki şarj istasyonlarını mutlaka planlamalıdır. Aksi halde soğuk hava koşullarında yolda kalma riski ciddi biçimde artar.” dedi.

“Elektrikli araç sürücüler, yola çıkmadan önce şarj durumlarını ve güzergâh üzerindeki şarj istasyonlarını mutlaka planlamalıdır.”



Gıda Zehirlenmesi mi, Viral Gastroenterit mi?

Dr. Halil Onur Özarı “Bu belirtiler varsa zaman kaybetmeden doktora başvurulmalıdır. Gecikmiş başvurular hastalığın ağır seyretmesine neden olabilir” uyarısında bulunuyor.

Gıda Zehirlenmesi mi, Viral Enfeksiyon mu

Gastroenterit belirtileri gıda zehirlenmeleriyle sıkça karıştırılıyor. Gıda zehirlenmeleri genellikle belirli bir besin tüketiminden kısa süre sonra ortaya çıkarken, viral gastroenteritler daha ani başlıyor ve aile bireyleri arasında hızla yayılabiliyor. Son günlerde hastanelere başvuran vakaların büyük bölümünü viral kaynaklı enfeksiyonlar oluşturuyor. “Eğer benzer şikayetler evde birden fazla kişide görülüyorsa viral gastroenterit olasılığı daha yüksektir” diye konuşan Dr. Özarı, bu durumun bulaşıcılığı işaret ettiğini söylüyor.

Evde Bakım ve Korunma Önerileri

Hastalığın hafif seyrettiği durumlarda en önemli tedavi basamağını sıvı ve elektrolit desteği oluşturuyor. Sık ve az miktarda sıvı alımı, yağlı ve ağır yiyeceklerden kaçınılması öneriliyor. Antibiyotiklerin doktor önerisi olmadan kullanılmaması gerektiği de özellikle vurgulanıyor. “Basit önlemlerle hem kendimizi hem de çevremizdekileri korumamız mümkün” diyen Dr. Özarı, “İshal ve kusmayı hafife almamak, gerektiğinde sağlık kuruluşuna başvurmak hayati önem taşıyor” dedi. Ağır sıvı kaybı yaşayan, ağızdan beslenemeyen ve kronik hastalığı bulunan bireylerde hastane yatışının gerekebileceğini hatırlatan Dr. Özarı, bu grupların daha yakından izlenmesi gerektiğini belirtiyor.

Kış Aylarında Korunma Önerileri

Gastroenteritten korunmak için kış aylarında el hijyenine özellikle dikkat edilmesi gerekiyor. Sabun ve suyla sık el yıkamak, ortak kullanılan yüzeylerin temiz tutulmasını sağlamak ve kalabalık ortamlarda temasın azaltılması bulaş riskini önemli ölçüde düşürüyor. Güvenli gıda tüketimi, iyi pişmiş yiyeceklerin tercih edilmesi ve bağışıklığı destekleyen dengeli beslenme de korunmada öne çıkıyor. “Hijyen kurallarına dikkat etmek gastroenteritin yayılmasını önlemede en etkili adımdır” diyen Dr. Halil Onur Özarı, kış aylarında basit önlemlerin hayati rol oynadığını vurguluyor.

Hastane Yatışı Gerektiren Durumlar

Şiddetli sıvı kaybı, ağızdan sıvı alamama, sürekli kusma ve genel durum bozukluğu olan hastalarda hastane yatışı gerekebiliyor. Bebekler, yaşlılar, hamileler ve kronik hastalığı bulunan bireyler risk grubunda yer alıyor. “Geç başvuru, ağır seyreden vakaların en önemli nedenidir” uyarısında bulunan Dr. Özarı, risk grubundaki kişilerin ishal ve kusma şikayetlerini hafife almaması gerektiğini vurguluyor.

Toplum sağlığını yakından ilgilendiren mide ve bağırsak enfeksiyonları, özellikle kış aylarının başlamasıyla birlikte yeniden gündeme geldi. Günlük yaşamda sık görülen ishal ve kusma şikayetleri çoğu zaman basit bir mide üşütmesi olarak değerlendirilse de bu belirtiler bulaşıcı gastroenteritin habercisi olabilir. Erken önlem alınmadığında hastalık hızla ilerleyerek ciddi sıvı kaybına ve hastane yatışlarına yol açabiliyor.

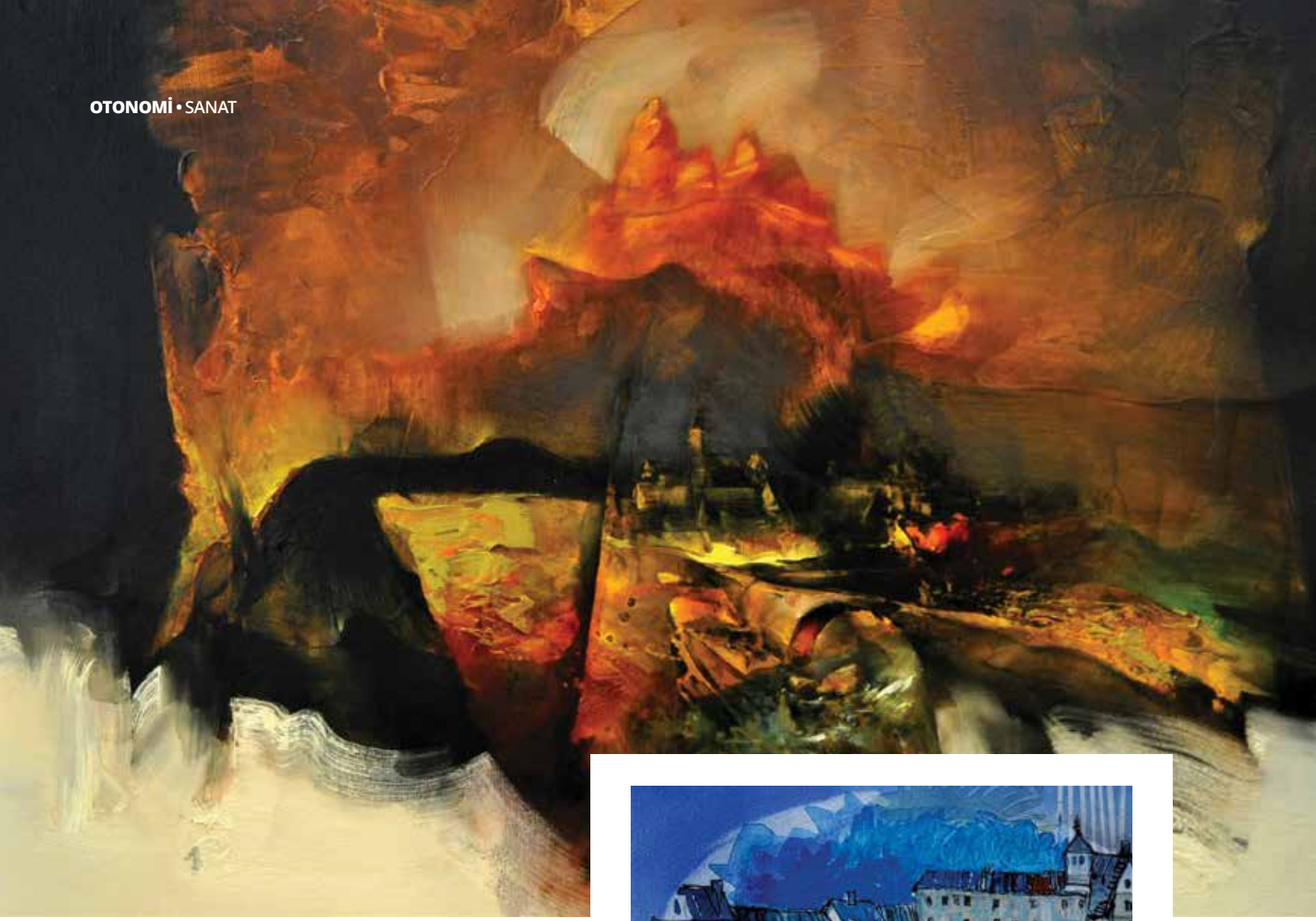
Gastroenterit, mide ve bağırsakların iltihaplanmasıyla ortaya çıkan ve en sık virüsler nedeniyle görülen bir enfeksiyon olarak tanımlanıyor. Norovirüs ve rotavirüs gibi etkenler, kapalı ve kalabalık ortamlarda kolayca yayılabiliyor. Çocuklar, yaşlılar ve bağışıklık sistemi zayıf bireyler bu enfeksiyonlardan daha ağır etkileniyor.

Kış Aylarında Vakalarda Artış

Son haftalarda acil servis ve poliklinik başvurularında dikkat çekici bir artış yaşanıyor. Kış mevsimiyle birlikte kapalı alanlarda geçirilen sürenin uzaması, el hijyeninin ihmal edilmesi ve bağışıklık sisteminin zayıflaması vakaların yükselmesinde etkili oluyor. İshal ve kusma şikayetiyle başvuran hastaların önemli bir kısmında bulaşıcı gastroenterit tanısı konuluyor. “Son dönemde özellikle ani başlayan kusma ve sulu ishal şikayetleriyle gelen hasta sayısında belirgin bir yükseliş görüyoruz” ifadelerini kullanan Gastroenteroloji ve Hepatoloji Uzmanı Dr. Halil Onur Özarı, bu artışın mevsimsel bir tabloya işaret ettiğini belirtiyor.

Alarm Belirtiler Göz Ardı Edilmemeli

Her ishal ve kusma tablosu evde takip etmeye uygun olmayabiliyor. Dr. Özarı, yüksek ateş, ağızdan sıvı alamama, şiddetli karın ağrısı, bilinç bulanıklığı ve idrar miktarında belirgin azalma gibi belirtilerin alarm işareti sayıldığını vurguluyor. Özellikle çocuklarda ve yaşlılarda sıvı kaybı çok daha hızlı gelişebildiğini belirten



Rewind / Slovenya Sergisi Cermmodern'de Sanatseverlerle Buluştu

Türkiye ve Slovenya'dan sanatçıları bir araya getiren "Rewind / Slovenya – Slovenya Seyahati" sergisi, CerModern'de sanatseverlerin yoğun ilgisiyle gerçekleşti. Uluslararası sanatçıların katılımıyla hayata geçirilen sergi, izleyicilere Avrupa'nın kalbinden uzanan çok katmanlı bir sanat yolculuğu sundu.

Türkiye'nin önde gelen çağdaş sanat merkezlerinden CerModern, bu özel sergiyle bir kez daha kültürlerarası sanatsal diyaloga ev sahipliği yaptı. Küratörlüğünü Erkan Doğanay'ın üstlendiği sergide; Türkiye'den Hakan Esmer, Serdar Leblebici, Özgür Eryılmaz, Semih Kaplan, Slovenya'dan ise usta sanatçılar Ive Šubic ve Maja Šubic'in eserleri sanatseverlerle buluştu.

Coğrafya, Bellek ve Kimlik Üzerine Ortak Bir Anlatı

"Rewind / Slovenya" sergisi, coğrafyayı yalnızca fiziksel bir mekân olarak değil; zamanın katmanları, bellek ve kimlikle iç içe geçmiş bir anlatı alanı olarak ele aldı. Sergide yer alan "Rewind" üretimleri, bir sonuçtan çok bir süreci temsil ederek; birlikte üretmenin, karşılaşmanın ve kültürel farklılıklarla zenginleşmenin güçlü bir yansıması olarak izleyiciyle buluştu. Türkiye'den sanatçıların Slovenya seyahatleri sırasında gerçekleştirdikleri üretimler, Sloven sanatçılarla kurulan ortak yaratım süreciyle birleşerek serginin temel omurgasını oluşturdu. Ortak üretim, paylaşım ve mekânla temas fikri üzerine kurulan bu birliktelik, sanatsal sınırların ötesine geçen bir etkileşim alanı sundu.

Slovenya'nın Sanatsal Mirası ve Güncel Yorumlar

Sergide, 20. yüzyılın en önemli Sloven ressamlarından Ive Šubic'in partizan motifleri ve kırsal yaşamı konu alan eserleri ile kızı Maja Šubic'in fresk tekniğini güncel anlatımlarla buluşturduğu çalışmaları bir arada yer aldı. Slovenya'nın köklü sanat geleneğini temsil eden Šubic ailesi, özellikle Škofja Loka bölgesinin kültürel belleğinde önemli bir yere sahip.

Rewind grubu sanatçıları, Slovenya'daki Škofja Loka kentinde bulunan Loka Museum'da yürüttükleri çalışmalarla bu süreci derinleştirdi. Tarihi Loka Kalesi'nde yer alan müze, sanatçılar için yalnızca bir üretim alanı değil; iki ülke arasında kalıcı dostlukların, kültürel paylaşımların ve yeni iş birliklerinin başlangıç noktası oldu.

Sanatın Ortak Diliyle Kurulan Güçlü Bir Köprü

Rewind grubunun vizyonu; farklı coğrafyalar arasında köprüler kurmak, ortak sanatsal üretim süreçleriyle yeni diyalog alanları yaratmak üzerine şekillenirken, CerModern bu uluslararası sanat buluşmasına ev sahipliği yaparak kültürel etkileşimi teşvik eden bir merkez olma misyonunu bir kez daha pekiştirdi.

"Rewind / Slovenya" sergisi, gördüğü yoğun ilgiyle Türkiye ve Slovenya arasındaki sanatsal bağları güçlendiren, belleğe ve ortak üretime dayalı özgün bir buluşma olarak hafızalarda yer etti.





Atlantik Kıyısında
Yavaş Bir Yolculuk

Portekiz

***Portekiz, acele etmeyenlerin ülkesi...
Okyanus rüzgârı, taş sokaklar ve sade ama güçlü
bir mutfak kültürüyle yolculuğu bir deneyime
dönüştürüyor.***

Avrupa'nın batı ucunda yer alan Portekiz, büyük metropollerin temposundan uzak, dengeli ve dingin bir seyahat vaat ediyor. Burada şehirler, ziyaretçiyi yormuyor; aksine yürümeye, izlemeye ve durup nefes almaya davet ediyor.

Başkent Lizbon, yedi tepe üzerine kurulu yapısıyla ilk bakışta romantik bir etki yaratıyor. Alfama'nın dar sokaklarında ilerlerken eski tramvayların sesi eşlik ediyor; Tejo Nehri kıyısında ise şehir sakinleşiyor. Lizbon, tarihiyle olduğu kadar gündelik hayatın sadeliğiyle de akılda kalıyor.

Kuzeyde yer alan Porto, daha karakterli ve güçlü bir duruş sergiliyor. Douro Nehri boyunca sıralanan evler, şehrin kartpostal yüzünü oluşturuyor. Porto'da yürüyüş yapmak, şehri tanımanın en iyi yolu; her köşe geçmişten bir iz taşıyor.

Portekiz mutfakları ise sadeliğiyle öne çıkıyor. Deniz ürünleri merkezde yer alsa da baharatlı ya da ağır tatlar yerine doğal lezzetler tercih ediliyor. Izgara balıklar, sebze ağırlıklı çorbalar ve zeytinyağlı tabaklar sofraların vazgeçilmezi... Günün her saatinde tüketilen pastel de nata, Portekiz'in en bilinen tatlısı. Tarçınla servis edilen bu küçük tatlı, kısa molaların en keyifli eşlikçisi... Kahve kültürü de oldukça yaygın; küçük fincanlarda sunulan yoğun espresso, günün ritmini belirliyor.

Masalsı bir durak arayanlar için Sintra, sarayları ve yeşil tepeleriyle Portekiz'in hayal gücünü temsil ederken; güneydeki Algarve, Atlantik'e açılan kayalık kıyıları ve uzun sahil yürüyüşleriyle öne çıkıyor.

Portekiz; sakin şehirleri, yormayan mutfakları ve dengeli yaşam tarzıyla, yolculuğu sadece bir varış noktası olmaktan çıkarıyor.

Portekiz, direksiyonu yavaşlatan ve yolun kendisini keyfe dönüştüren özel bir rota...



DFSK

ES TREND

C	A	R	G	Ü	Ç	S	B	N
T	E	K	N	O	L	O	J	İ
H	O	P	R	E	S	T	İ	J
B	O	I	V	G	H	K	A	S
E	C	D	F	S	K	P	E	Z
N	Z	Y	O	Ç	K	U	F	A
J	F	E	R	Ö	N	B	O	Y
A	Ü	H						





Ferah Oturma
Alanına Sahip 7 Koltuk



Panaromik Cam Tavan



Teknolojiyle Tasarlanmış,
Kullanıcı Dostu Kokpit

DFSK

BALIKHİSAR MAH. TURGUT ÖZAL BULVARI PROTOKOL YOLU OTONOMİ
ONAY PLAZA NO: 343/B AKYURT/ANKARA
0312 483 83 83
www.dfsk-tr.com

Instagram: [dfskturkiye](https://www.instagram.com/dfskturkiye)

Instagram: [dfsk_onurankara](https://www.instagram.com/dfsk_onurankara)

OTONOMİ ANTALYA

*Dünya Turizm Başkenti Antalya'da
"Oto Galeri" işletmelerinin hayatını kolaylaştıracak modern bir tesis*

İlk etapta 118 dükkan bulunan Otonomi Antalya'da;

**Otomobil showroomları
Oto servisler
Oto ekspertiz
Noter
Ofis tipi oto satış noktaları
Ticaret alanları
Sosyal donatılar**

yer alıyor. İlk etapta 118 dükkandan oluşacak olan bu modern yapı, ikinci etapta toplam 500 dükkana ulaşarak Türkiye'nin en büyük galericiler merkezlerinden biri olacak

Tapulu satışlarımız başlamıştır

İSGEM İnşaat Fuat Özdemir güvencesiyle
isgem
İNŞAAT

Çalkaya Mahallesi Antalya Alanya yolu | 0 536 614 10 01