Sayın Başkanlar, Otomotiv Sektörünün çok değerli temsilcileri, Saygıdeğer basın mensupları, Sevgili konuklar…

Sizleri Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği kısa ismi ile OSS Yönetim Kurulu adına saygı ile selamlıyor, OSS olarak her zaman destekçisi olduğumuz ve her geçen sene daha da gelişen 8. Aftermarket Konferansına hoş geldiniz diyorum.

Yenilenmiş dernek ismimizle OSS ile ilk defa karşınızdayız. Daha önceki dernek kısa ismimiz bildiğiniz gibi YPG idi. Ama bir gün dernek merkezimize ‘*’size katılmak ve bir parçanız olmak istiyoruz’’* diyen bir telefon geldi. Dernek yetkilimiz telefon edenin kim olduğunu sorunca YPG’de kendi silahlarıyla savaşmak isteyen biri olduğu cevabını aldı. İşte o gün dernek olarak ismimizi değiştirmeye karar verdik.

Bunun dışında ismimizi değiştirmemizin başka nedenleri de vardı.

Eski ismimiz Yenileme Pazarı Geliştirme Derneği içerisindeki ‘’Yenileme Pazarı ’’ sözcükleri, sektörümüzün İngilizce terminolojisi olan ‘’Aftermarket ‘’i tam karşılamıyor, revizyonlu ürünler pazarını çağrıştırıyordu. Ayrıca ‘Yenileme Pazarı’nın teknik tercümesi İngilizce’de tam olarak ‘Modernize market’.

Bu nedenle ismimizdeki ‘yenileme pazarı’ sözcüklerini ‘satış sonrası’ ile değiştirdik. Ayrıca ismimizin sektörümüzdeki telematic gerçeği ve buna bağlı satış sonrası hizmetleri de kapsaması için ismimizi ‘’Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri ‘’olarak değiştirdik.

Umarım İngilizce Aftermarket yerine Türkçe ‘Satış Sonrası’ tanımını kullanarak sektör terminolojisine katkı sağlamış oluruz.

Sayın Başkan,

Önümüzdeki sene 9.’ncusu düzenlenecek konferansın, 9. Aftermarket konferansı yerine 9. Satış Sonrası Konferansı başlığı ile düzenlemesini öneriyoruz ve bunun sektörümüzün terminolojisinin Türkçeleşmesine fayda getireceğini düşünüyoruz.

OSS olarak her geçen gün gelişiyoruz. 110 yüksek profilli üretici ve dağıtım şirketi üyemiz var. Üyelerimiz, 3.500 yedek parça perakendecisi ve yaklaşık 80.000 tamirhane ve servise satış ve sevkiyat yapıyor. Toplam 85.000 işletmenin var olduğu 2 Milyar €’luk Bağımsız Satış Sonrası Pazarı’nın, OES kanalı ile adil ve eşit rekabet koşullarında işlerine devam edebilmesi ve gelişmesi için çalışıyoruz.

OSS olarak; yaklaşık 46.000 Yedek Parça Dağıtım Şirketini Brüksel de temsil eden ‘’Yedek Parça Dağıtıcıları konfederasyonu FIGIEFA’nın üyesiyiz. 2012 den itibaren 2 ayrı dönemde oy birliği ile FIGIEFA Yönetim Kurulu‘na seçildik ve aktif Yönetim Kurulu üyesiyiz.

OSS olarak yaklaşık 290 M sürücü için 100 Milyar € dan fazla hacme sahip Avrupa satış sonrası pazarının kurallarının belirlenme süreci, adil ve eşit rekabet yaratılmasının bir bire içindeyiz. Bu deneyim sayesinde her zaman, herkes ile özellikle de; sadece TAYSAD’a üye olan ve OSS ye üye olmayan firmalar ile paylaşabileceğimiz bilgi birikimimizin olduğunu düşünüyoruz.

Sosyal, ekonomik ve özellikle teknolojik değişim hızının etkisiyle ‘’geleceğin bugün’’ olduğu sloganı hayatımızın her alanında karşımızda.

Çocukluğumda izlediğim; anneme ve babama, başladığı zaman beni yatırmaması için bin bir çile çektirdiğim Kara Şimşek, özgün adıyla Knight Rider dizisinin gösteriminden yalnızca 30 sene geçti. O günkü benim de kahramanın olan Michael Knight ın kara şimşeğe yaptırdıklarının tümü otomotiv endüstrisinde standart hale geldi.

Günümüzde eko sistemde oluşan veri toplamı her 2 yılda bir 2’ye katlanıyor. Bilim adamları, 2020 yılında toplam veri hacminin 40 trilyon gigabyte’a ulaşacağını tahmin ediyor. Bu tip veriler ile ne yapacağız?

Ayrıca, akıllı teknoloji ve bağlanabirlilik olguları, yapay zeka, haritalandırma ve otonom sürüş, araç paylaşma ve mobilite çözümleri, teknolojik veriler ile oluşan yeni rekabet, akıllı ev ile bağlanabilir araçlar arasında köprü oluşturma 2025 Satış Sonrası Pazarının ana başlıkları.’’

60 yaşını geçmiş Lider bir araç üreticisin global CEO’su kendi yönetimi sırasında cirolarının % 50 sinden fazlasını data vasıtasıyla elde edeceklerini söyledi. 60 yaşındaki bir CEO nun da 20 sene daha aynı pozisyonda kalmayacağını düşünürsek veri ekonomisinin hakim olacağı otomotiv pazarını etkileyeceği günler çok yakın.

Benim Kara Şimşek dizisinde izlediklerimin gerçekleşmesi 30 yıl aldı ama bugün 4 yaşındaki oğlumun izledikleri çok daha hızlı hayata geçiyor, geçecek. Dolayısıyla Satış Sonrası Pazarında işlerimizi korumamız ve geliştirmemiz için tehditler ölçüsünde fırsatlar var.

Sayın Başkan, Sayın Taysad üyeleri,

OSS olarak bu değişimleri derneğimizdeki uluslararası üyelerimizin katıkıları ve FIGIEFA sayesinde yakından takip ediyoruz.

TAYSAD ile gerçek bir paydaş gibi çalışabileceğimiz alanlar olduğunu düşünüyoruz.

Size TAYSAD-OSS işbirliği için iki ayrı çalışma alanı örneğinden bahsetmek istiyorum:

Avrupa Merkezli 5 global Yedek Parça Ticaret Grubu var. Bu Yedek Parça Ticaret Gruplarının global cirosu 40 Milyar Euroyu geçti ve konsolide bir hale gelerek gelişiyor. Bu gruplar 40 Milyar € luk bu ciroyu 100’e yakın ‘’Onaylı Tedarikçi‘’ ile yapıyorlar. Bu 100 uluslararası onaylı üretici arasında yalnız ‘1’ Türk üretici olması, olumlu bir bakış açısıyla TAYSAD üyeleri açısından ileriye dönük ciddi bir potansiyel pazardır.

Bu Global 5 ticaret grubunun da üyesi ve hatta hissedarları OSS Derneğinin aktif üyesi.

Taysad Üyeleriniz, OSS üyesi bu gruplar ile lokal işbirliğini geliştirip uluslararası benchmark yaratabilir, bu sayede Global onaylı tedarikçiler haline gelebilirler. 40 Milyar €’luk bu eko sistemde neden daha fazla TAYSAD üyesi olmasın !

İkincisi ….

Tüm diğer sektörlerde olduğu gibi satış sonrası pazarımızda da dijital geleceği yaşıyoruz. Sürücülerin bu değişen dijital koşullarda satış sonrası pazarda seçim hakkına sahip olması gerekiyor. Onların beklediği hizmeti sağlamak için; bağımsız satış sonrası oyuncularının internete bağlı araçların verilerine kesintisiz bir şekilde ulaşımı çok önemli. Daha fazla hasardan koruması için araçlardaki erken uyarı sistemi ve araçta üretilen veri üzerine kurulmuş Yenilikçi hizmetler müşteri beklentilerini arttırdı. Bu konuların yasal altyapı İle desteklenmesi bağımsız Satış Sonrası Pazarı nın geleceği için çok kritik. Avrupa’da konuyla ilgili etkin bir yasal altyapı ve araç verilerine ulaşım için 2 önemli yasal hazırlık var . Araç Tip Onay Yasası ve e-arama yönetmeliği. Bu yasal alt yapıların ülkemizde de hayata geçmesi için OSS Derneği olarak vakit ve nakit harcamaya devam ediyoruz. Bu aktardığım örnekler çoğaltılabilir. Yapılacak çok iş var! OSS Derneği olarak, TAYSAD ile işbirliğini arttırmak istiyor, sizlerden davet bekliyoruz.

Bu vesile ile OSS Yönetim Kurulu adına, başta TAYSAD olmak üzere bu organizasyonda emeği geçenlere teşekkür ediyor; katma değeri yüksek bir gün olması dileğiyle sevgi ve saygılarımı sunuyorum.