

FAALİYET RAPORU

2025

D**ĞUŞ**
OTOMOTİV

İÇİNDEKİLER

İCRA KURULU VE YÖNETİM KURULU BAŞKANI'NIN MESAJİ

KISACA DOĞUŞ OTOMOTİV

- 08 KURUMSAL PROFİL
- 09 YETKİLİ SATICI VE SERVİS AĞI
- 10 KİLOMETRE TAŞLARI
- 12 DOĞUŞ GRUBU HAKKINDA

YÖNETİM RAPORU

- 14 YÖNETİM KURULU
- 16 İCRA KURULU
- 18 TÜRKİYE EKONOMİSİ VE OTOMOTİV SEKTÖRÜ
- 19 DOĞUŞ OTOMOTİV'DE 2025 YILI
- 28 ÖZET FİNANSAL GÖSTERGELER
- 29 SATIŞ ADETLERİ
- 30 FİNANSAL GÖSTERGELER
- 31 YATIRIMCI İLİŞKİLERİ
- 36 HİSSE PERFORMANSI
- 37 ŞİRKET'İN VİZYON VE MİSYONU İLE STRATEJİSİ
- 42 KOŞULSUZ MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ
- 49 2025 YILI DEĞERLENDİRMESİ VE 2026 YILI BEKLENTİLERİ
- 50 UYUM VE RİSK YÖNETİMİ SİSTEMİNE BAKIŞ
- 53 DENETİMDEN SORUMLU KOMİTE RAPORU

MARKALARIMIZ

- 58 VOLKSWAGEN BİNEK ARAÇ
- 60 AUDI
- 62 SEAT & CUPRA
- 64 ŞKODA
- 66 BENTLEY & LAMBORGHINI
- 68 PORSCHE
- 70 VOLKSWAGEN TİCARİ ARAÇ
- 72 SCANIA
- 74 THERMO KING
- 76 MEILLER

- 78 WIELTON
- 80 DOĞUŞ OTO
- 82 DOĞUŞ GYO
- 84 DOD
- 86 DOĞUŞ MARINE
- 88 D-CHARGE
- 90 MATE.
- 92 vdf
- 94 TÜVTÜRK
- 96 YEDEK PARÇA VE LOJİSTİK
- 98 DOĞUŞ SİGORTA

KURUMSAL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

- 100 BİST SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ENDEKSİ
- 101 SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK
- 110 İNSAN KAYNAKLARI
- 124 DOĞUŞ OTOMOTİV ETİK KODU
- 125 TRAFİK HAYATTIR!

KURUMSAL YÖNETİŞİM RAPORU

- 130 KURUMSAL YÖNETİŞİM RAPORU
- 138 GENEL BİLGİLER
- 146 EK 1 - FİNANSAL RAPORLARDA SORUMLULUK BEYANI
- 147 EK 2 - YILLIK FAALİYET RAPORUNA DAİR BAĞIMSIZ DENETÇİ RAPORU
- 149 EK 3 - RİSKİN ERKEN SAPTANMASI SİSTEMİ VE KOMİTESİ HAKKINDA DENETÇİ RAPORU
- 151 EK 4 - SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İLKELERİ UYUM BEYANI
- 161 EK 5 - 2025 YILI KÂR DAĞITIM TABLOSU

İCRA KURULU VE YÖNETİM KURULU BAŞKANI'NIN MESAJI



Değerli Paydaşlarımız,

Doğuş Otomotiv olarak, 30 yıllık köklü geçmişimizin üzerine başarılı bir sayfa daha eklediğimiz ve mobilitenin geleceğine dair vizyonumuzu somut adımlarla pekiştirdiğimiz bir yılı gururla geride bırakmış bulunuyoruz. İçinden geçtiğimiz bu dönemi, şirketimizin “geleneksel araç distribütörlüğünden kapsamlı bir mobilite servisi sağlayıcılığına” evrildiği tarihi bir süreç olarak görüyorum. 30 yılı aşkın bir süredir devam eden bu yolculukta, sayıları 10,9 milyonu aşan müşterilerimizin güveni ve 2,5 milyondan fazla aracın yollarla buluşması, inşa ettiğimiz temelin ne kadar sağlam olduğunu gösteriyor.

2025 ile birlikte, küresel ölçekte ekonomik belirsizliklerin, jeopolitik gerilimlerin ve ticaret politikalarındaki sert rüzgârların etkilerini artırdığı bir yılı geride bıraktık. 2025, tedarik zincirlerindeki kırılmalıkların, maliyet baskılarının ve yüksek enflasyon ortamının küresel ekonomi üzerindeki etkisini sürdürdüğü; buna karşın teknolojik dönüşümün, mobilite çözümlerinin ve sürdürülebilirlik odaklı iş modellerinin hız kesmeden ilerlediği bir yıl oldu. Uluslararası Para Fonu - IMF verilerine göre dünya ekonomisi bu zorlu atmosfere rağmen %3,3 oranında büyüme kaydederek dirençli yapısını korudu.

Türkiye ekonomisi de yıl boyunca küresel gelişmelerin yansımalarının hissedildiği,

iç talep dinamiklerinin görece canlılığını koruduğu ve enflasyonla mücadele kapsamında uygulanan politikaların etkilerinin özellikle yılın ikinci yarısından itibaren daha belirgin bir şekilde hissedildiği bir görünüm sergiledi. Finansal göstergelerdeki iyileşme ve risk algısındaki gerileme ekonomik öngörülebilirliği destekledi. Tüketici güvenindeki toparlanma, krediye erişim koşullarındaki görece iyileşme ve kur tarafındaki istikrar, özellikle otomotiv talebinin güçlü seyrini destekleyen temel unsurlar arasında yer aldı.

Rekorların ve dönüşümün yılı

Son yıllarda, dünya genelinde otomotiv endüstrisinin, son yüzyılın en köklü paradigmal değişimlerinden birini yaşadığına tanık oluyoruz. Küresel araç parkının 2030 yılına kadar 2 milyar adede ulaşması beklenirken, asıl büyümenin elektrikli araç parkında %30'lar seviyesinde gerçekleşeceği ve 78 milyon adede ulaşacağı öngörülüyor. Bu değişim dalgası, Türkiye pazarında da 2025 yılında kendisini çok güçlü bir şekilde hissettirdi.

Türkiye otomotiv pazarı, 2025 yılında makroekonomik belirsizliklere ve sıkılaştırıcı regülasyonlara rağmen, beklentilerin üzerinde bir dayanıklılık göstererek yılı yüksek bir performansla kapattı. Toplam pazar 2025 yılında bir önceki yıla göre %13 büyüyerek, 1,4 milyon adede yaklaşan performansıyla tüm zamanların

en yüksek satış hacmine ulaştı. Tüketici güvenindeki kademeli toparlanma, döviz kurlarındaki görece istikrar, elektrikli ve hibrit araçlara artan ilgi, model çeşitliliğindeki genişleme ve yeni markaların pazara girişi, sektörün dönüşümünü hızlandıran temel dinamikler olarak öne çıktı.

Doğuş Otomotiv’de dengeli ve sürdürülebilir büyüme

Doğuş Otomotiv olarak, sektörün bu güçlü performansını doğru okuyan stratejilerimiz, çok markalı yapımızın sağladığı esneklik ve her şeyden önemlisi “tarafat müşteri yaratma” vizyonumuz sayesinde 2025 yılını hedeflerimizle uyumlu, dengeli ve sürdürülebilir bir büyüme ile tamamladık.

Toplam satışlarımız 208 bin adedi aşarak, önceki yıla göre %10 artış gösterdi. Binek araç satışlarımız 182 bin adede yaklaşırken, hafif ticari araç segmentinde büyümemizi sürdürdük. Perakende pazar payımızı %15’in üzerine taşıyarak Türkiye otomotiv pazarındaki güçlü konumumuzu koruduk.

Temsil ettiğimiz markaların geniş ürün gamı ve güçlü marka algısı, bu performansın en önemli itici gücünü oluşturdu. Volkswagen markamız pazar payını artırırken, Audi markamız yenilenen ve güçlenen ürün portföyü ile bugüne kadar Türkiye’de gerçekleştirdiği en yüksek satış rakamlarına ulaştı. Aynı şekilde CUPRA ve Škoda markaları kendi satış rekorlarını kırarken,

SEAT yüksek satış rakamlarıyla pazardaki güçlü konumunu korudu. Porsche markamız da rekor satış performansı ile lüks segmentteki yükselişini sürdürdü.

Volkswagen Ticari Araç, 2025 yılında son 8 yılın en yüksek satış adedine ulaştı. Ağır ticari araç pazarında Scania, pazar payını %8’in üzerine taşıyarak ithal çekici pazarında ilk sırada yer aldı. Diğer tüm markalarımız da faaliyetlerini istikrarlı bir şekilde geliştirerek pazar paylarını artırdılar. İkinci el araç operasyonlarımız da büyümeye katkı sağlayan önemli alanlardan biri oldu. DOD markamız altında yürüttüğümüz faaliyetlerde satış adetlerimizi artırarak, ikinci el pazarındaki etkinliğimizi güçlendirdik.

Elektrifikasyon ve mobilite: Geleceği bugünden şekillendiriyoruz

Otomotiv dünyası artık sadece teknolojik ürünler satan bir yapıdan, insanların ulaşım ihtiyaçlarını karşılayan geniş bir mobilite endüstrisine dönüşüyor. 2025, bu dönüşümün merkezine koyduğumuz elektrifikasyon stratejimizin meyvelerini topladığımız bir yıl oldu. Elektrifikasyon, gün geçtikçe otomotiv sektöründeki dönüşüm için daha da belirleyici bir unsur haline geliyor. Tüketici beklentileri menzil, şarj süresi ve toplam sahip olma maliyeti gibi alanlarda daha rasyonel bir zemine otururken, batarya teknolojilerindeki gelişmeler ve şarj altyapısındaki yaygınlaşma da bu dönüşümü destekliyor.

2025 yılında Türkiye’de hibrit otomobillerin toplam satışlar içindeki payının %27,2’ye ulaşması; elektrikli otomobillerin payının ise %17,7 seviyesine yükselmesi, Türkiye otomotiv pazarında elektrifikasyonun artık niş değil ana akım haline geldiğini açıkça ortaya koyuyor.

Doğuş Otomotiv olarak biz de bu dönüşümü ürün portföyümüze ve iş modelimize yansıtmaya devam ettik. Temsil ettiğimiz markaların elektrikli ve plug-in hibrit model atağı, satış performansımızı destekleyen en önemli unsurlardan biri oldu. Ürün portföyümüze eklenen yeni modellerle müşterilerimize daha geniş ve erişilebilir bir mobilite deneyimi sunmayı sürdürdük.

Elektrifikasyonun hız kazandığı bu dönemde, müşterilerimize yalnızca araç sunan değil; şarj altyapısından satış sonrası hizmetlere kadar uzanan bütünsel bir ekosistem sağlayan bir yapı kurmayı hedefledik. Elektrikli araç ekosisteminin sürdürülebilir biçimde büyümesi için yalnızca ürün sunmanın yeterli olmadığı bilinciyle, artan elektrikli araç parkına paralel olarak şarj altyapımızı genişlettik, batarya onarım yetkinliklerimizi geliştirdik ve satış sonrası organizasyonumuzu bu yeni teknolojik dönüşüme uyumlu hale getirdik.

Türkiye’de elektrikli araç pazar payının %30’lara ulaşması beklenirken, şarj altyapısının yaygınlaştırılması sektörün en kritik önceliklerinden biri haline geldi. Doğuş Otomotiv olarak bu ihtiyacı erken dönemde öngörerek hayata geçirdiğimiz yatırımlar, bugün elektrifikasyon ekosisteminin en güçlü bileşenlerinden birini oluşturuyor.

Şarj istasyonu markamız D-Charge, 2025 yıl sonunda Türkiye’nin 45 ilinde toplam 621 soket sayısına ulaşarak pazarda

kendine güçlü bir konum edindi. Sadece altyapıyla sınırlı kalmayıp, satış sonrası hizmetlerde de devrim niteliğinde adımlar atıyoruz. Yüksek voltajlı batarya onarım merkezlerimizin sayısını 7’ye çıkartarak, elektrikli araç sahiplerine sunduğumuz güveni pekiştirdik.

Mobilite ekosistemimiz çeşitlenerek büyüyor

Otomotiv sektörünün araç sahipliğinden hizmet temelli mobilite çözümlerine evrildiği yeni dönemde, faaliyet alanlarımızı çeşitlendirmeyi sürdürüyoruz. Denizcilik alanında geliştirdiğimiz servis ve operasyon modeli, mobilite yaklaşımımızın farklı ulaşım alanlarına taşınmasının güçlü bir örneğini oluşturuyor. Önceki yıllarda birçok değerli marka ile distribütörlük anlaşması imzalayan Doğuş Marine, 2025 yılında portföyüne eklediği Riviera markasıyla mobilite vizyonumuzu denizlere taşımayı sürdürdü.

Bunun yanı sıra mikro mobilite çözümleri ve elektrikli bisiklet gibi yeni nesil ürünleri portföyümüze dahil ederek mobilite ekosistemimizi çeşitlendirmeye devam ettik. Yenilikçi tasarımı, katlanabilir elektrikli bisiklet segmentindeki güçlü konumu ve sürdürülebilir ulaşımı odağına alan yaklaşımıyla global pazarda öne çıkan bir marka olan MATE.’yi de 2025 yılında Türkiye pazarı ile tanıştırdık.

Teknoloji odaklı büyüme ve girişimcilik ekosistemi

Doğuş Otomotiv olarak, değişimi sadece takip eden değil, bizzat yöneten bir şirket olma vizyonu ile hareket ediyoruz. Bu doğrultuda 2025 yılı, dijital dönüşümü kurum kültürümüzün bir parçası haline getirdiğimiz en verimli yıllardan biri oldu. GO-DGTL altyapımız ile veri temelli bir yönetim modeli sergileyerek robotik süreç otomasyonu, yapay zekâ destekli

müşteri deneyimi ve IoT tabanlı lojistik çözümleri gibi 119 farklı dijital projeye toplam 116 milyon TL yatırım yaptık. Bu yatırımlar sonucunda sadece 2024 ve 2025 yıllarındaki operasyonel verimlilik artışıyla 170 milyon TL tasarruf elde etmeyi başardık. Aynı zamanda çalışanlarımızın dijital yetkinliklerini geliştirmeye yönelik eğitim programlarımızla, kurumsal dönüşümümüzü insan kaynağımızla birlikte ilerlettik.

2025 yılının en heyecan verici gelişmelerinden biri de, girişimcilik ekosistemine attığımız stratejik adım oldu. SPK onayıyla kurduğumuz “Rota Portföy Yönetimi A.Ş. D-Venture Fon Sepeti Girişim Sermayesi Yatırım Fonu” ile mobilite teknolojileri, bağlantılı araç çözümleri, yapay zekâ, akıllı lojistik ve sürdürülebilirlik odaklı yenilikçi girişimlere yatırım yapmaya başladık. Bu adımı, yalnızca finansal bir yatırım olarak değil, geleceğin mobilite ekosistemine erken erişim sağlayan stratejik bir konumlanma olarak değerlendiriyoruz.

Karbon nötr hedefimize bağlıyız

Sürdürülebilirliği bir iş modeli olarak benimseyen şirketimiz, 2025 yılında da çevresel ve sosyal sorumluluklarında sektörüne örnek olmaya devam etti. Sektörümüzde, Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları’na (TSRS) uyumlu rapor yayınlayan öncü şirketlerden biri olarak şeffaflık vizyonumuzu bir üst seviyeye taşıdık. Enerji verimliliği projelerimiz, yenilenebilir enerji yatırımlarımız ve değer zincirimizin tamamını kapsayan sürdürülebilirlik uygulamalarımızla, düşük karbonlu iş modeli vizyonumuzu güçlendirmeye devam ettik.

Şekerpınar Lojistik Merkezi’mizde kurulu Güneş Enerjisi Santrali ile tesisimizin elektrik ihtiyacının

%77’sini güneşten karşılayarak 4.337 MWh elektrik ürettik. 2030 yılına kadar karbon ayak izimizi %30 azaltma ve elektrik tüketiminde %100 yenilenebilir kaynaklara geçme hedefimize kararlılıkla ilerliyoruz. Değer zincirimizdeki tedarikçilerimizin %68’inin sürdürülebilirlik kriterlerini karşılar hale gelmesi, bu dönüşümün tüm ekosistemimize yayıldığıнын en net göstergesi. Elektrifikasyon yatırımlarımız, şarj altyapısı genişlememiz ve emisyon azaltım hedeflerimizle iklim dostu mobilite dönüşümüne katkı sunmayı bir görev kabul ediyoruz.

Toplumsal değer ve sürdürülebilir etki

Başarımızı sadece finansal tablolarla değil, topluma kattığımız değerle de ölçüyoruz. 21. yılını geride bırakan “Trafik Hayattır!” platformumuz, bu yıl da trafik güvenliği bilincini artırmak amacıyla binlerce bireye ulaştı. Özellikle Tohum Otizm Vakfı iş birliğiyle hayata geçirdiğimiz “Güvenli Trafik Becerileri” projesi kapsamında, otizmli bireylerin trafikte güvenliğini sağlamak için özel eğitim kitleri geliştirdik ve öğretmen eğitimlerine hız verdik.

Biyoçeşitlilik alanındaki amiral gemimiz “Doğaya Kanat Açtık” projesi kapsamında ise bugüne kadar 60 bin kilometreden fazla yol kat edildi ve Türkiye genelinde gözlemlenen kuş türü sayısı 395’e, memeli türü sayısı ise 30’a yükseltildi. Yürüttüğümüz bu çalışmalarla, doğal yaşamın korunmasına katkı sunma ve gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakma sorumluluğumuzu kararlılıkla sürdürdük.

Ortak değerlerle büyüyen bir organizasyon

Ulaştığımız tüm bu başarıların arkasındaki en büyük güç, birbirine inanan ve “Bunu birlikte başardık!” diyen 2.000’i aşkın çalışanımızdır. 2025 yılında da

çalışan bağlılığını, kapsayıcılığı ve yetenek gelişimini odağımıza almaya devam ettik. Çalışan bağlılığı oranımızı %84’e yükseltirken, fırsat eşitliği ilkemiz doğrultusunda kadın çalışan oranımızı %33,3’e, kadın yönetici oranımızı ise %35,8’e çıkardık.

Çalışanlarımızı geleceğin yetkinlikleriyle donatmak için bir yılda 37.800 saatin üzerinde eğitim gerçekleştirdik. Eğitim yatırımlarımız, liderlik programlarımız ve dijital yetkinlik geliştirme çalışmalarımızla çalışanlarımızın gelişimini bütüncül bir yaklaşımla destekledik. Çalışan gönüllülük programlarımız ve sosyal etki platformlarımız aracılığıyla kurum içi kültürümüzü toplumsal faydayla bütünleştirmeyi sürdürdük. Ortak akıl ve çevik yönetim anlayışımız, Doğuş Otomotiv’i her türlü değişime karşı daha dayanıklı ve uyumlu bir organizasyon yapısına kavuşturuyor.

Elektrikli araç odaklı büyüme ve model atağı

2026 yılında küresel ölçekte finansal koşulların daha öngörülebilir bir çerçeveye oturması, tüketici güveninin güçlenmesi ve elektrikli araç dönüşümünün hız kazanmasıyla birlikte otomotiv pazarında dengeli büyümenin sürmesini bekliyoruz. Bizim için 2026, elektrikli araç odaklı bir büyüme ve tam bir “model atağı” yılı olacak. Lansmanlarımızın yanı sıra 2026’da şarj altyapımızı daha da yaygınlaştırarak mobilite servislerindeki liderliğimizi pekiştireceğiz.

Doğuş Otomotiv olarak güçlü finansal yapımız, yaygın Yetkili Satıcı ve Servis ağıımız, dijital ve mobilite odaklı yatırımlarımız ve çok markalı iş modelimizin sağladığı rekabet avantajıyla sürdürülebilir büyüme stratejimizi kararlılıkla sürdüreceğiz. Amacımız, temsil ettiğimiz

markaların gücünü korumanın ötesinde, Türkiye’de mobilitenin geleceğini şekillendiren şirketlerden biri olmak.

Doğuş Otomotiv’in bu başarı öyküsünü yazan, vizyonu ile bize yol gösteren ana ortağımız Doğuş Grubu’na; yarım asra yaklaşan iş birliğimizle güçlendiğimiz ortağımız Volkswagen AC’ye; Türkiye’nin dört bir yanındaki fedakâr Yetkili Satıcı ve Servis teşkilatımıza, çalışma arkadaşlarımıza ve bize güvenen tüm paydaşlarımıza en içten şükranlarımı sunuyorum.

Geçmişimizden aldığımız emaneti, sahip olduğumuz çalışma azmi ve gelecek vizyonu ile yarınlar için en iyi şekilde aktarmaya devam edeceğiz.

Saygılarımla,

Emir Ali Bilaloğlu
İcra Kurulu ve Yönetim Kurulu Başkanı



**KISACA
DOĞUŞ OTOMOTİV**

KURUMSAL PROFİL

Türk otomotiv sektörünün en önemli oyuncularından biri olan Doğu Otomotiv, müşteri memnuniyeti odaklı dinamik hizmet anlayışı ile Türkiye'nin en beğenilen şirketleri arasında yer almaktadır.

Doğu Otomotiv, 2025 yılında da Türkiye'nin en büyük otomotiv şirketlerinden biri olmayı sürdürmüştür. İş planlarını "beklentilerin üzerinde yaratıcı hizmet" vizyonuyla oluşturan Doğu Otomotiv, kurumsal stratejisini "müşteri memnuniyeti odaklı çalışma" hedefi üzerine inşa etmektedir. Doğu Otomotiv, Türkiye otomotiv sektörünün en geniş marka ve hizmet ağına sahip şirkettir.

Binek araç, hafif ticari araç, ağır vasıta, endüstriyel ve deniz motorları, soğutma sistemleri alanlarında, pek çoğu kendi sektörünün lideri konumundaki 17 uluslararası marka ve bağlı 18 ürün grubunun temsilcisi olan Doğu Otomotiv, bireysel ve kurumsal müşterilerine Volkswagen Binek Araç, Audi, SEAT, CUPRA, Škoda, Bentley, Lamborghini, Porsche, Volkswagen Ticari Araç, Scania, Meiller, Thermo King, Wielton, Novamarine, Riviera, Aerofoils, MATE. markalarından ve bu markaların 80'in üzerinde modelinden oluşan geniş bir ürün portföyü sunmaktadır.

Şirket ayrıca, endüstriyel ve deniz motorları pazarında Scania Power Solutions ve Doğu Marine markalarıyla rekabet etmektedir. Doğu Otomotiv, ikinci elde müşterilerine DOD markası ile 26 yıldır hizmet sağlamaktadır. 2021 yılında Galataport İstanbul'da Doğu Otomotiv Plus adıyla müşteri deneyim merkezi açılmıştır. 2023 yılında kurulan D-Charge, Türkiye'nin her noktasında şarj ünitelerinin kurulumunu ve

işletilmesini hedeflemektedir. 2023 yılında Doğu Otomotiv bünyesine katılan Doğu GYO ise Doğu Center Maslak, D-Ofis Maslak, Doğu Etiler Spor Merkezi, Gebze Center AVM, Gebze Center Otel ve Gebze Center Otomotiv Showroom ve Servis'ten oluşan geniş bir gayrimenkul portföyüne sahiptir.

Sunduğu hizmetlerde koşulsuz müşteri memnuniyetini bir numaralı öncelik olarak ele alan Doğu Otomotiv, Türkiye'nin en geniş Yetkili Satıcı ve Servis ağına sahip şirkettir. Tüm ülkeye yayılmış olan 1.000'den fazla müşteri hizmet noktası Doğu Otomotiv'in müşterilerine satış, servis ve yedek parça hizmetlerini yaygın ve kesintisiz bir şekilde sunmaktadır. Müşteri memnuniyeti çalışmaları kapsamında 2014 yılında kurulan Değer ve İlgi Merkezi (DİM) ile şirket müşterilerine 7/24 yol yardım hizmeti verilmektedir.

Doğu Otomotiv, 2 bini aşkın çalışanıyla Türkiye'deki otomotiv sektörünün en önemli oyuncularından biridir. Doğu Otomotiv'in distribütörü olduğu markalar, ilk günden bu yana ödün vermeden sürdürdükleri müşteri memnuniyetine odaklı dinamik hizmet anlayışı sayesinde Türkiye'nin en beğenilen ve en çok güven duyulan markaları arasında üst sıralarda yer almaktadır.

2004 yılında halka arz edilen Doğu Otomotiv hisseleri, Borsa İstanbul'da (BIST) "DOAS.IS" kodu ile işlem görmektedir. Şirketin Kurumsal Yönetim Uyum

Derecelendirme Notu 2025 yılında 9,81'e yükselmiştir (2024: 9,79).

Doğu Otomotiv, tüm iş süreçlerini çevresel ve sosyal sorumluluk anlayışı paralelinde şekillendirmektedir. Bu bakış açısı doğrultusunda Doğu Otomotiv, 2009 yılında Türkiye'de sektörünün ilk Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayımlamış ve 2010 yılında Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ni (Global Compact) imzalamıştır. Şirket 2025 yılında da BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer almaya hak kazanmıştır.

Doğu Otomotiv, toplumda trafik konusundaki genel sorumluluk, bilinç ve algıyı pozitif yönde artırmak amacıyla 2004 yılında kurduğu "Trafik Hayattır!" toplumsal katılım platformunu 21 yıldır kesintisiz sürdürmektedir. "Trafik Hayattır!" platformu kapsamında gerçekleştirilen projeler, bugüne kadar birçok ödüle layık görülmüştür.

Doğu Otomotiv, otomotiv; inşaat; medya; yeme-içme, turizm & perakende; gayrimenkul, enerji ve teknoloji olmak üzere sekiz sektörde, 250'nin üzerindeki şirketi ve 26 bin çalışanıyla faaliyet gösteren Doğu Grubu'nun bir üyesidir. Grup, müşterilerine üstün teknoloji, yüksek marka kalitesi ve dinamik bir insan kaynağı ile hizmet vermektedir.

YETKİLİ SATICI VE SERVİS AĞI



Sunduğu hizmetlerde koşulsuz müşteri memnuniyetini bir numaralı öncelik olarak ele alan Doğu Otomotiv, Türkiye'nin en geniş yetkili satıcı ve servis ağlarından birine sahiptir.



* Škoda hariç



KİLOMETRE TAŞLARI

1994

- » Volkswagen AG ile distribütörlük anlaşması
- » Volkswagen ve Audi distribütörlük anlaşması
- » Scania distribütörlük anlaşması



1995

- » Scania Endüstriyel ve Deniz Motorları distribütörlük anlaşması

2000

- » Volkswagen Financial Services AG ile tüketici finansman ortaklığı



2003

- » Krone distribütörlük anlaşması
- » Operasyonların birleştirilmesi
- » Otomotiv şirketlerinin Doğu Otomotiv çatısı altında birleştirilmesi



2004

- » Doğu Otomotiv halka arz edildi
- » Doğu Otomotiv kurumsal sosyal sorumluluk projesi



2005

- » İlk temettü ödemesi



2006

- » SEAT %100 Doğu Otomotiv'in
- » Lamborghini ile iyi niyet mektubu
- » Bentley ile iyi niyet mektubu
- » Volkswagen Deniz Motorları anlaşması
- » İkinci temettü ödemesi
- » Krone ile üretim anlaşması

2010

- » BM Küresel İlkeler Sözleşmesi'nin imzalanması



2009

- » Doğu Otomotiv 15. yıl
- » Tüm markaların tek çatı altında Şekerpinar'da toplanması
- » Porsche Lozan Bayisi açılışı
- » Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporu'nun yayımlanması

2008

- » Thermo King distribütörlük anlaşması
- » Krone Doğu Treylar Fabrikası temel atma töreni
- » Porsche Lozan Bayisi temel atma
- » Meiller Doğu Damper Fabrikası'nın hizmete girişi
- » Porsche Lozan D-Auto Suisse SA şirket kuruluşu



2007

- » %11,4 pazar payı
- » Bugatti ile iyi niyet mektubu
- » Lozan'da Porsche bayiliği anlaşması
- » Krone - Doğu ortak üretim anlaşması
- » OtoMotion açılışı
- » Oto-Fix Ekspres Servis
- » AKFEN ve TÜV SÜD ortaklığı ile TÜVTÜRK kuruldu
- » Lamborghini distribütörlük anlaşması
- » Meiller distribütörlük ve ortak üretim anlaşması
- » LeasePlan ile filo kiralama ortaklığı



2011

- » %12,6 pazar payı
- » Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme Notu: 7,80
- » Doğu Bilgi İşlem ve Teknoloji Hizmetleri A.Ş.'nin kuruluşu

2012

- » %15,4 pazar payı
- » "Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme Notu'nun En Çok Yükselten Şirket" unvanı (8,63 Puan)
- » Etik Kod'un yayınlanması

2013

- » %17,8 pazar payı
- » Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme Notu'nun 9,05'e yükselmesi
- » Krone Doğu Treylar Fabrikası'nın açılışı
- » Erbil D-Auto LLC, Irak şirket kuruluşu

2014

- » %20,1 pazar payı
- » vdf'nin Scania Finans'ı bünyesine dahil etmesi
- » Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme Notu'nun 9,25'e yükselmesi
- » Toplam otomotiv pazarında tüm yıl liderliğin korunması



2015

- » %20,6 pazar payı
- » vdf'nin MAN Finans'ı bünyesine dahil etmesi
- » Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme Notu'nun 9,42'ye yükselmesi
- » Krone ile üretim ortaklığı ve distribütörlük anlaşmasının sonlandırılması
- » Meiller üretiminin durdurulması

2016

- » Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme Notu'nun 9,51'e yükselmesi
- » Meiller ile distribütörlük anlaşmasının sonlandırılması
- » Sürdürülebilirlik Komitesi kuruldu

2022

- » Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme Notu'nun 9,74'e yükselmesi
- » Entegre Yönetim Sistemlerinin kurulması ve sertifikaların alınması
- » Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri (WEPS) imzacısı olunması
- » BIST Sürdürülebilirlik 25 Endeksi'nde yer alınması
- » Sürdürülebilirlik Derecelendirme Notu'nun B'den A'ye yükselmesi
- » Hissedarlarımıza brüt 4,09 TL, net 3,68 TL tutarında temettü avansı dağıtılması

2021

- » ISO 14001:2015 Çevre Yönetim Sistemi'nin kurulması
- » Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme Notu'nun 9,70'e yükselmesi
- » Doğu Marine Services'ın faaliyete başlaması



2020

- » ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi'nin Kurulması
- » Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme Notu'nun 9,67'e yükselmesi

2019

- » 25'inci yıl kutlaması
- » Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme Notu'nun 9,65'e yükselmesi

2018

- » VW AG ile distribütörlük sözleşmesinin süresiz olarak yenilenmesi
- » İsviçre/Lozan'daki D-Auto Suisse SA şirketi kapsamındaki Porsche ve Bentley showroom'larının devredilmesi
- » Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme Notu'nun 9,64'e yükselmesi
- » 10. Sürdürülebilirlik Raporu

2025

- » Binek pazar payı: %16,9 (Binek segment liderliği)
- » Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirme Puanı'nda 14 yıl üst üste artış ve 9,81 puanına ulaşılması
- » İlk TSRS Uyumlu Sürdürülebilirlik Raporu'nun yayımlanması
- » Riviera Australia Pty. Ltd. ile distribütörlük sözleşmesi imzalanması



2024

- » Kurumsal Yönetim Derecelendirme Puanı'nın 97,90'a ulaşması
- » 31.12.2024 itibarıyla Kurumsal Sürdürülebilirlik Derecelendirme Puanı: 86,44 (A)
- » Novamarine ile distribütörlük sözleşmesi imzalanması
- » Aerofoils ile distribütörlük sözleşmesi imzalanması.
- » MATE.Bike ile distribütörlük sözleşmesi imzalanması



2023

- » Doğu Marine Services Didim'in faaliyete başlaması
- » Doğu Şarj Sistemleri Pazarlama ve Ticaret A.Ş.'nin (D-Charge) kurulması
- » F. X. MEILLER, Fahrzeug- und Maschinenfabrik - GmbH & Co KG ile distribütörlük sözleşmesi imzalanması
- » WIELTON S.A. ile distribütörlük sözleşmesi imzalanması
- » Kurumsal Yönetim Derecelendirme Puanı'nda 12 yıl üst üste artış ve 97.64 puana ulaşılması
- » 31.12.2023 itibarıyla Kurumsal Sürdürülebilirlik Derecelendirme Puanı - 84.56 (A)



DOĞUŞ GRUBU HAKKINDA

1951 yılında Ayhan Şahenk'in topluma hizmet etme vizyonuylakurulan Doğuş Grubu bug¼n 250'nin ¼zerinde Şirketi ve farklı coğrafyalarda g¼rev yapan 26.000'i aşkın alıŐanıylak, T¼rkiye'nin en k¼kl¼ çok sekt¼rl¼ gruplarından biri olarak yoluna devam etmektedir.

Otomotivden konaklamaya, yeme-içmeden gayrimenkule, enerjiden medyaya ve teknolojiye uzanan geniş faaliyet alanlarında Doğuş Grubu; kalite ve g¼ven odaklı bir anlayıŐ ¼zerine kurulmuştur. Farklı sekt¼rleri bir araya getiren Grubun uzun vadeli ve kalıcı değer ¼retme anlayışı kapsamında Volkswagen AG, Hyatt International Ltd., The Peninsula Hotels, Azumi

Group, Chenot ve Paraguas Group gibi k¼resel Şirketler ile uzun yıllara dayanan ortaklıkları bulunmaktadır.

Doğuş Grubu değişen d¼nyaya uyum sağlarken s¼rd¼r¼lebilir b¼y¼meyi odağına alarak insan ve deneyim odaklı yaklaşımıyla istihdam yaratmayı, topluma değer katmayı hedeflemektedir.

Gelecek nesillere karşı sorumluluk bilinciyle hareket eden Grup bug¼n olduğu gibi yarın da değerlerinden aldığı g¼le hep daha iyisini hedeflemeye, kalıcı eserler ¼retmeye ve geleceği kararlılıkla inşa etmeye devam edecektir.

Y¼NETİM RAPORU

YÖNETİM KURULU



Emir Ali BİLALOĞLU

Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu Başkanı

Berlin Teknik Üniversitesi Mühendislik Fakültesi yüksek lisans mezunu olan Emir Ali Bilaloğlu, çalışma yaşamına 1991 yılında Almanya'daki Audi AG ana merkezinde Finansal Kontrol ve Bölge Satış Müdürü göreviyle başladı. 2000 yılında Doğu Otomotiv'de İş Geliştirme ve Strateji'den sorumlu olarak çalışmaya başlayan Bilaloğlu, 2001 yılında Audi AG'nin Dubai'den sorumlu Kurucu Genel Müdürü olarak Birleşik Arap Emirlikleri'nde görev aldı. 2004 yılında Türkiye'ye dönerek Doğu Otomotiv bünyesinde Audi ve Porsche markalarından sorumlu Genel Müdür olarak atandı. 2007 Haziran ayında Doğu Otomotiv İcra Kurulu Başkanı (CEO) olan Bilaloğlu, Doğu Otomotiv'in 29 Mart 2018 tarihinde yapılan 2017 Faaliyet Yılı Olağan Genel Kurulu Toplantısı'nda oy birliği ile Yönetim Kurulu Başkanı seçildi. Emir Ali Bilaloğlu, Yönetim Kurulu Başkanlığı'nın yanı sıra İcra Kurulu Başkanlığı görevini de yürütmeye devam etmektedir. Bilaloğlu, Doğu Grubu bünyesinde yer alan şirketlerden Doğu Oto Pazarlama'da Yönetim Kurulu Başkanı olarak, Doğu Holding, Yüce Auto, Volkswagen Doğu Finans (vdf) ve Doğu Yeni Girişimler ve Projeleri (InvenDO) şirketlerinde ise Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev almaktadır. Bu görevlerinin yanı sıra 2011-2018 yılları arasında Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği (ODMD) Başkan Yardımcısı ve 2018-2022 yılları arasında Başkanı olarak görev almıştır. Emir Ali Bilaloğlu ayrıca dış ekonomik ilişkiler konusunda danışmanlık yapan DEİK'te Türk Alman İş Konseyi Yürütme Kurulu Üyesidir.



Gür ÇAĞDAŞ

Yönetim Kurulu Başkan Vekili

Sayın Gür Çağdaş, 1983 senesinde İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nden mezun olmuş, 1985 yılında aynı üniversitenin İşletme İktisadi Enstitüsü'nde yüksek lisansını tamamlamıştır. 1986 yılında Eczacıbaşı Menkul Değerler'de Yatırım Uzmanı olarak çalışmaya başlamış, 1988 yılında Vakıflar Bankası İstanbul Menkul Kıymetler Merkezi'ni kurarak 1990 yılına kadar bu kurumun yöneticiliğini yapmıştır. Sayın Çağdaş, 1990 yılında Doğu Grubu bünyesine katılmış, Birleşik Türk Körfez Bankası'nda Sermaye Piyasası Grubu Müdürü; Garanti Menkul Kıymetler A.Ş.'de ve Garanti Yatırım ve Ticaret Bankası'nda Genel Müdür Yardımcısı; Garanti Portföy Yönetimi A.Ş.'de Genel Müdür, Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve sonrasında Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerine getirilmiştir. Sayın Çağdaş, 1 Ocak 2016 itibarıyla Doğu Holding bünyesine Başkan Danışmanı ve Doğu Grubu Şirketleri Yönetim Kurulu Üyesi olarak atanmıştır. 2007-2014 yılları arasında Türkiye Kurumsal Yatırımcı Yöneticileri Derneği'nin (TKYD) Başkanlığını yürütmüş olup, bu süre zarfında European Fund and Asset Management Association'da (EFAMA) Türkiye'yi temsilen bulunmuştur. 2013-2014 yılları arasında Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği'nde (KYD) Yönetim Kurulu Üyesi olarak, 2015-2018 yılları arasında da Başkan Yardımcısı olarak görev yapmıştır. Halen Doğu Grubu şirketlerindeki Yönetim Kurulu Üyeliği, Başkan ve Başkan Yardımcılığı görevleri ile birlikte, 2019 itibarıyla Doğu Holding Yönetim Kurulu Üyeliği görevini sürdürmektedir. Sayın Çağdaş, Doğu Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş.'deki Yönetim Kurulu Üyeliği görevine 2016 yılında başlamış olup bu tarih itibarıyla Yönetim Kurulu Üyeliği görevini etkin olarak sürdürmektedir. Yönetim Kurulu Üyeliği görevine ek olarak Çağdaş, Riskin Erken Saptanması Komitesi ile Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi'nde Komite Üyesi olarak görev yapmaktadır.



Koray ARIKAN

Yönetim Kurulu Üyesi

Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği, Harvard Business School (AMP) ve Virginia Commonwealth Üniversitesi (MBA) mezunu olan Sayın Koray Arıkan, 23 yıl boyunca JPMorgan Bankası'nda Ülke Müdürlüğü ve Temsilciliği gibi görevlerde bulunmuştur. Yatırım bankacılığı, varlık yönetimi, kurumsal yönetişim ve aile şirketleri konularında özellikle geniş bir deneyime sahiptir. 1989-1991 yılları arasında T.C. Başbakanlık, Özelleştirme Daire Başkanı olarak çalışan Sayın Arıkan, 1983-1989 yılları arasında ABD'de Proje Mühendisliği ve Danışmanlığı yapmıştır. 2014 yılında Doğu Grubu'na katılan Sayın Arıkan, Doğu Enerji Yönetim Kurulu Başkanlığı, Doğu Grubu Yönetim Kurulu Danışmanlığı ve Doğu SK Finansal ve Ticari Yatırım Danışmanlık A.Ş. Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini sürdürmektedir. Sayın Arıkan, 2017-2024 yılları arasında Pozitif Şirketleri Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevinde bulunmuştur. Sayın Arıkan halen Boğaziçi Üniversitesi Mütevelli Heyeti Üyesi olup, Harvard Business School MENA Araştırma Merkezi Yönetim Kurulu (2014-2019) ve Eisenhower Fellowship Mütevelli Heyetleri Üyesi (2018-2020) olarak da çalışmıştır. Sayın Arıkan özel sektör şirketlerinde ve birçok sivil toplum örgütünde Yönetim Kurulu Üyelikleri dâhil çeşitli görevlerde aktif rol üstlenmiş, 2003-2005 yılları arasında Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği Başkanlığı yapmıştır. The Propeller Club of the US Bölge Başkanı olan Sayın Arıkan, evli ve iki çocuk babasıdır. Sayın Arıkan, Doğu Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş.'deki Yönetim Kurulu Üyeliği görevine 2018 yılında başlamış olup bu tarih itibarıyla Yönetim Kurulu Üyeliği görevini etkin olarak sürdürmektedir. Yönetim Kurulu Üyeliği görevine ek olarak Arıkan, Riskin Erken Saptanması Komitesi ile Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi'nde Komite Üyesi olarak görev yapmaktadır.



Özlem Denizmen KOCATEPE

Yönetim Kurulu Üyesi

Lisans eğitimini Cornell Üniversitesi Endüstri İşletmeciliği Bölümü'nde tamamlayan Sayın Özlem Denizmen Kocatepe, MIT Sloan School of Management'ta MBA yüksek lisansı yapmıştır. Stanford'da Etkileme Teknikleri, GE Crotonville Merkezi'nde Liderlik, Harvard Business School'da İleri Seviye Yönetim programlarını tamamlamıştır. 2000 yılından bu yana Doğu Grubu'nda Strateji, Bütçe Planlama, İş Geliştirme ve Yatırımcı ilişkileri üzerine çeşitli görevler üstlenmiş olan Sayın Denizmen Kocatepe, Doğu Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesidir. Topluma hizmet alanında ise Sayın Denizmen Kocatepe, Para Durumu Kişisel Finans Sosyal Girişimi ve FODER Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği'nin kurucusudur. Dünya Ekonomi Forumu tarafından Genç Küresel Lider seçilen Denizmen, 2014-2020 yılları arasında Global Reporting Initiative'in (GRI) Yönetim Kurulu'nda ilk Türkiye temsilcisi olarak görev almıştır. Halihazırda, Mon.AI Finansal Planlama şirketinin kurucu başkanıdır. Sayın Denizmen, Doğu Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş.'deki Yönetim Kurulu Üyeliği görevine 2006 yılında başlamış olup bu tarih itibarıyla Yönetim Kurulu Üyeliği görevini etkin olarak sürdürmektedir. Yönetim Kurulu Üyeliği görevine ek olarak Denizmen, Ücret ve Aday Gösterme Komitesi'nde Komite Üyesi olarak görev yapmaktadır.



Adnan MEMİŞ

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

1955 yılında Safranbolu'da doğdu. Çocukluğu Azdavay, Şirnak, Varto, Bergama, Kınık, Emirdağ, Süruç, Besni, Diyarbakır ve Bingöl'de geçti. Kuleli Askeri Lisesi'ni bitirdi. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde lisans, İşletme İktisadi Enstitüsü'nde lisansüstü eğitimini aldı. 1977 yılında Elginkan Holding'de başlayan iş hayatı 1978 yılından itibaren Garanti Bankası'nda devam etti. Sırasıyla Müfettiş, Almanya'da Temsilci Yardımcılığı, Muhasebe Grup Müdürlüğü görevlerini takiben 1985 yılından itibaren Krediler Müdürü ve Mayıs 1991'den itibaren Genel Müdür Yardımcısı olarak üst yönetimde yer aldı. Banka ve işbirliklerinde Yönetim Kurulu Üyesi ve Yönetim Kurulu Başkanlıkları yaptı. 2001 yılından bankadan ayrıldığı Eylül 2015 tarihine kadar Türkiye Bankalar Birliği nezdinde Finansal Yeniden Yapılandırma Çalışma Grubu'nun Başkanlığını yaptı ve kamuoyunda İstanbul Yaklaşımı adıyla bilinen programı uygulamaya geçirdi. 2008-2014 yılları arasında Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yaptığı Darüşşafaka Cemiyeti'nde halen Yüksek Danışma Kurulu Üyesidir. Çağdaş Yaşamı Destekleme Vakfı'nın Mütevelli Heyeti Üyesi ve İşletme İktisadi Enstitüsü Danışma Kurulu Üyesidir. Muhtelif derneklerde üyeliği bulunan Adnan Memiş, Raya Danışmanlık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı'dır. Sahip olduğu iğne oyası koleksiyonu ile ilgili olarak kitap, belgesel ve türlü etkinlikleri kapsayan Oya Projesi'nin lideridir. Darıca'da ortaokul ve ayrıca dört liseden oluşan bir eğitim kampüsünü imece usulü hayata geçiren Denizyıldızları Proje Grubu'nun lideridir. Adnan Memiş Eğitim Kültür ve Sanat Vakfı'nın kurucu başkanıdır. Sayın Memiş, Doğu Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş.'deki Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeliği kapsamında, Denetim Komitesi ile Riskin Erken Saptanması Komitelerinin başkanlık görevini de üstlenmektedir.



Osman Cem YURTBAY

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

SOYTAŞ A.Ş.'de 3 yıl boyunca Proje Koordinatörü olarak çalıştı. Koç Holding'e bağlı şirketlerde 17 yıl, Doğu Holding'e bağlı şirketlerde 21 yıl Müdür, Koordinatör, Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerinde bulundu. Doğu Holding'de görev aldığı dönem içinde, Türkiye'nin ilk kurumsal ikinci el otomobil satışlarını DOD markası ile başlatan, Doğu Oto Değerlendirme Şirketi'nin Kurucu Genel Müdürlüğünü yapmıştır. Doğu Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş.'de 2005-2013 yılları arasında Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev almış ve danışman olarak sürdürdüğü görevinden 30.04.2017 tarihi itibarıyla ayrılarak Doğu Holding bağlı şirketlerinde tüm görevleri sona ermiştir. Sayın Yurtbay, Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeliği görevine ek olarak Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi ile Ücret ve Aday Gösterme Komitelerinde Komite Başkanı, Denetim Komitesi'nde ise Komite Üyesi olarak görev yapmaktadır.

İCRA KURULU



Kerem Galip GÜVEN
İcra Kurulu Üyesi

Giovanni Gino BOTTARO
İcra Kurulu Üyesi

Tolga SENYÜCEL
İcra Kurulu Üyesi

Mustafa KARABAYIR
İcra Kurulu Üyesi

Emir Ali BİLALOĞLU
İcra Kurulu Başkanı

Kerem TALİH
İcra Kurulu Üyesi

Anıl GÜRSOY
İcra Kurulu Üyesi

Koray BEBEKOĞLU
İcra Kurulu Üyesi

TÜRKİYE EKONOMİSİ VE OTOMOTİV SEKTÖRÜ

2025 yılı, küresel ekonomi-politik dengelerde belirsizliğin derinleştiği ve jeopolitik risklerin ekonomik karar alma süreçleri üzerindeki etkisinin belirgin biçimde arttığı bir dönem olmuştur. Pandemiden bu yana kırılmalılığını sürdüren tedarik zincirine ilişkin aksamalar, maliyet baskıları, yüksek borçluluk seviyeleri ve kalıcı enflasyon 2025 yılında da küresel ekonomik görünümünü şekillendirmeye devam etmiştir. Rusya-Ukrayna Savaşı, Orta Doğu'da tırmanan çatışmalar ve büyük güçler arasındaki stratejik rekabet de ticaret koridorları ve yatırım akışlarının yönü üzerinde belirleyici olmuştur. Bu zorlu jeopolitik atmosfere rağmen küresel ekonomi dirençli kalmayı başarmış ve Uluslararası Para Fonu (IMF) verilerine göre dünya ekonomisi 2025 yılında %3,3 oranında büyüme kaydetmiştir.

Türkiye ekonomisi, sıkı finansal koşullar altında kontrollü bir yavaşlama süreci yaşayarak 2025 yılının ilk üç çeyreğinde yıllık ortalama %3,7 oranında büyüme sergilemiştir. Enflasyonla mücadele kapsamında uygulanan kararlı politikalar meyvelerini vermeye başlamıştır. 2024 sonunda %44,38 olan yıllık TÜFE enflasyonu, 2025 yılı Aralık ayı itibarıyla %30,89 seviyesine gerileyerek son 49 ayın en düşük düzeyine inmiştir. Bu

iyileşmeye paralel olarak faiz indirim döngüsünü başlatan TCMB, politika faizini Ocak 2026 itibarıyla %37 seviyesine çekmiştir. Ülke risk algısındaki iyileşmenin somut göstergeleri olarak, beş yıllık kredi temerrüt takası (CDS) primi yıl sonunda 200–205 baz puan civarına gerilemiş ve Fitch Ratings tarafından Türkiye'nin kredi notu görünümünü "pozitif"e yükseltilmiştir.

S&P Global Mobility tarafından yapılan tahminlere göre 2025 yılında küresel otomotiv pazarı, pandemi sonrası toparlanmanın etkisiyle yaklaşık 91,7 milyon adetlik satış hacmine ulaşarak pandemi öncesindeki seviyelere ulaşmıştır. Türkiye'de, 2025 yıl sonunda 83,5 değerine gerileyen Tüketici Güven Endeksi genel harcama iştahındaki zayıflığa işaret etmekle birlikte, otomotiv sektöründe ayrışan bir tablo gözlenmiş ve üst gelir grubu otomobili bir "yatırım aracı" olarak konumlandırmaya ve araçlarını yenilemeye devam etmiştir. Türkiye otomotiv pazarı, iç talepteki canlılığın etkisiyle tarihi bir rekor kırmıştır.

Türkiye otomotiv sektörü toptan pazarı, 2025 yılında bir önceki yıla göre %13,1 artarak 1.375.928 adet ile tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaşmıştır (2024: 1.216.609 adet). Bu hacmin

1.057.578 adedini otomobil (%14,3 artış), 286.179 adedini ise hafif ticari araçlar (%10,9 artış) oluşturmuştur. ODMD tarafından 6 Ocak 2026'da yayımlanan Otomobil ve Hafif Ticari Araç Pazarı Raporu'na göre otomobil pazarının %82,7'sini vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerindeki araçlar oluştururken, C segmenti %55,3 pay ile liderliğini sürdürmüştür. Tüketicilerin gövde tipi tercihlerinde SUV otomobiller %61,9 pay ile ağırlığını artırmaya devam etmiş, onu %22,8 ile sedan araçlar takip etmiştir.

Motor tipine göre bakıldığında, benzinli otomobiller %47,0 pay ile ilk sıradaki yerini korumuştur. Ancak sektördeki asıl dönüşüm hibrit ve elektrikli araçlarda yaşanmıştır. Hibrit otomobil satışlarının payı %27,2'ye, elektrikli otomobil satışlarının payı ise %17,7'ye yükselmiştir. 2025 yılında Türkiye'de 295.378 adet hibrit araç satılırken (2024: 181.590) 191.960 adet elektrikli araç satışı gerçekleşmiştir (2024: 105.315 adet).

İkinci el otomotiv pazarı da 2025 yılında hareketliliğini korumuş ve bir önceki yıla göre %4,9 artışla 11,2 milyon adet (otomobil ve ticari araçlar toplamı 9,7 milyon adet) seviyesinde gerçekleşerek yeni bir hacim rekoruna imza atmıştır.

Otomotiv Pazarı Satış Adetleri (Toptan Veriler)

	2025	2024	Değişim
Binek	1.057.578	925.256	%14
Hafif Ticari	286.179	258.106	%11
Ağır Ticari	32.171	33.247	%-3
TOPLAM	1.375.928	1.216.609	%13

DOĞUŞ OTOMOTİV'DE 2025 YILI

Doğuş Otomotiv, 2025 yılında "geleneksel araç distribütörlüğünden kapsamlı bir mobilite servis sağlayıcılığına" dönüşüm vizyonunu somut adımlarla pekiştirmiş; yüksek satış performansı, yapay zekâ odaklı dijital yatırımları ve sürdürülebilirlik alanındaki uygulamalarıyla sektördeki konumunu daha da güçlendirmiştir. Makroekonomik zorluklara ve belirsizliklere rağmen 2025, Doğuş Otomotiv açısından dengeli büyümenin, elektrifikasyon stratejisinin ve mobilite odaklı iş modeli dönüşümünün somut çıktılarla görünür hale geldiği bir yıl olmuştur.

2025 yılında Türkiye otomotiv pazarı 1,4 milyon adedi aşan satışla tarihinin en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Bu dinamik pazar koşullarında Doğuş Otomotiv, "tarafat müşteri yaratma" vizyonu ve çok markalı yapısının sağladığı esneklikle toplam satışlarını bir önceki yıla göre %10 artırarak 208 bin adedin üzerine çıkarmıştır. Binek araç segmentinde 182 bin adede yaklaşan satış hacmi ve %15'in

üzerine çıkan perakende pazar payıyla Şirket, yılı mobilite odaklı dönüşüm stratejisinin satış performansına yansıdığı güçlü bir tabloyla tamamlamıştır.

Elektrifikasyonun Türkiye'de ana akım haline geldiği 2025 yılında, elektrikli otomobillerin pazar payı %17,7 seviyesine yükselmiştir. Hibrit ve elektrikli araç satışlarındaki güçlü artış, sektörün dönüşüm hızını belirleyen en

önemli dinamiklerden biri olurken; otomotiv endüstrisi yalnızca ürün teknolojileriyle değil, iş modelleri, hizmet kurgusu ve müşteri deneyimi ekseninde de kapsamlı bir değişim sürecine girmiştir.

Çok markalı distribütörlük yapısı ve Türkiye'nin en yaygın hizmet ağlarından biriyle faaliyet gösteren Doğuş Otomotiv; elektrifikasyon odaklı ürün





Mobilite şirketine dönüşüm

Mobilite vizyonunu değer zincirinin tamamına yaymaya yönelik çalışmalarını yıl boyunca sürdüren Doğuş Otomotiv, 2025 yılında mikro mobilite segmentinde MATE. ve denizcilik alanında Riviera markalarını portföyüne eklemiştir.



stratejisi, şarj altyapısı yatırımları, yeni nesil mobilite çözümleri ve Satış Sonrası Hizmetlerde teknoloji odaklı yetkinliklerini güçlendiren yatırımlarıyla bu dönüşüm sürecini stratejik bir fırsat alanı olarak yönetmiştir. Bu dönemde mikro mobilite segmentine MATE. ve denizcilik alanında Riviera markasının portföye eklenmesiyle mobilite vizyonu farklı ulaşım alanlarına da taşınmıştır.

Dijital dönüşümü bir kurum kültürü haline getiren Doğuş Otomotiv, 2025 yıl sonu itibarıyla 133 dijital projeyi başarıyla tamamlamıştır. Bu yılın en stratejik adımlarından biri, yapay zekâ ve üretken yapay zekâ (GenAI) çözümlerini kurumsal standartlara bağlayan Yapay Zekâ Mükemmeliyet Merkezi'nin (AI CoE) hayata geçirilmesi olmuştur. Yapay zekâ, büyük veri, bağlantılı araç teknolojileri ve üretken yapay zekâ uygulamalarıyla desteklenen projeler; satıştan lojistiğe, müşteri deneyiminden operasyonel süreçlere kadar değer zincirinin tamamına verimlilik ve çeviklik kazandırmıştır. Veri odaklı karar alma modelleri, çevik yönetim yaklaşımları ve kurumsal yapay zekâ yetkinlikleri, Şirket'in rekabet gücünü ve hizmet kalitesini destekleyen stratejik kaldıraçlar arasında yer almıştır.

Girişimcilik ekosistemine de D-Venture Girişim Sermayesi Yatırım Fonu ile adım atan Doğuş Otomotiv; akıllı lojistik, bağlantılı araçlar ve yapay zekâ odaklı girişimlere yatırım yaparak geleceğin mobilite dünyasındaki stratejik konumunu güçlendirmeyi amaçlamaktadır. Doğuş Otomotiv için sürdürülebilirlik, 2025 yılında da operasyonel uygulamaların ötesinde stratejik karar alma süreçlerinin ayrılmaz bir parçası olmayı sürdürmüştür. Şirket, çevresel, sosyal ve yönetim boyutlarını iş modeli ve risk yönetimi perspektifiyle ele alarak düşük karbonlu mobilite vizyonunu değer zincirinin tamamına yaymaya yönelik çalışmalarını yıl boyunca sürdürmüştür.

Doğuş Otomotiv, toplumsal etki platformları Trafik Hayattır! ve Doğaya Kanat Açtık ile güvenli mobilite kültürünün yaygınlaşmasına ve biyolojik çeşitliliğin korunmasına yönelik çalışmalarını 2025 yılında da kararlılıkla sürdürmüştür. Her iki platform, şirketin çevresel ve sosyal sorumluluk anlayışının sahadaki somut yansımaları olarak paydaş katılımını güçlendirmeye devam etmiştir.

Satış başarıları ve lansmanlar

Doğuş Otomotiv'in temsil ettiği markalar, 2025 yılında hem satış performansı hem de ürün gamı yenilenmesi açısından güçlü bir yılı geride bırakmıştır. Elektrifikasyon dönüşümünün hız kazandığı, SUV segmentinin büyümesini sürdürdüğü ve müşteri beklentilerinin çeşitlendiği bu dönemde markalar; yeni model lansmanları, genişleyen ürün gamı ve etkin pazarlama stratejileriyle rekabet güçlerini artırmıştır.

Volkswagen Binek Araç, 88.682 adetlik perakende satışla pazar payını %8,2'ye yükselterek binek araç pazarında ikinci sıradaki

konumunu güçlendirmiştir. %82,9 seviyesine ulaşan SUV satış oranıyla Türkiye'de en yüksek SUV satış performansına imza atan marka, kompakt SUV ailesi Taigo, T-Cross ve T-Roc modelleriyle segmentte güçlü bir hacme ulaşmıştır. D-SW segmentinin lider modeli Passat ve C-Hatchback segmentinin öncü modeli Golf, liderliklerini sürdürürken, markanın ilk D-SUV modeli Tayron'un lansmanı ürün gamını üst segmentte de genişletmiştir.

Audi 2025 yılında yoğun bir lansman temposuyla ürün portföyünü baştan sona yenilemiştir. Elektrikli mobilite stratejisi kapsamında A6 Sportback e-tron, A6 Avant e-tron, Q6 SUV e-tron ve Q6 Sportback e-tron modelleri pazara sunulurken; yenilenen A5, Q3 ve A6 modelleriyle içten yanmalı ürün gamı da güncellenmiştir.

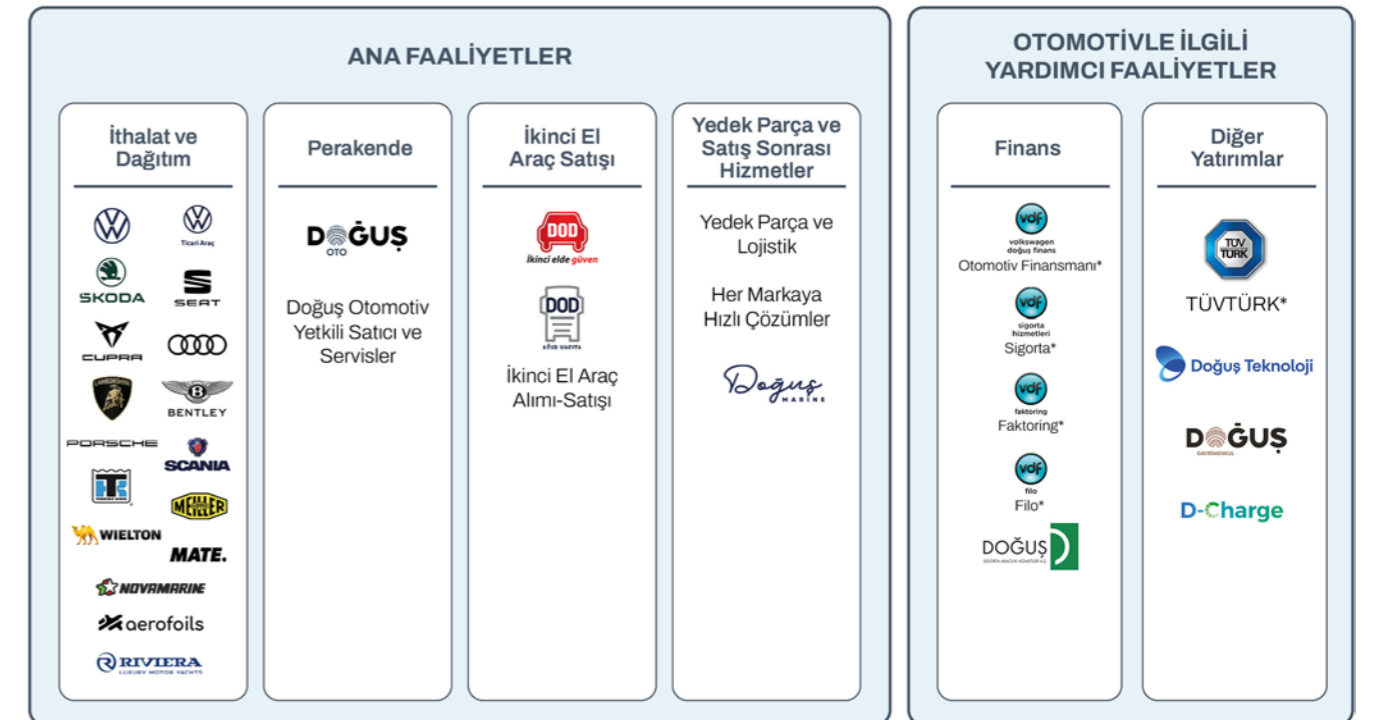


Segmentinin Efsanesi: Golf

C-Hatchback segmentinin yaratıcısı olan Golf, 2025 yılında %17,9 pazar payıyla liderliğini sürdürürken; Volkswagen Binek Araç aynı dönemde 88.682 adetlik satış performansı ve artan pazar payıyla pazardaki güçlü konumunu pekiştirmiştir.

DOĞUŞ OTOMOTİV - DEĞER ZİNCİRİ 2025

Bir araca sahip olmanın yaşam döngüsünün her aşamasında var olmak



* Temsilcilik Ofisleri

CUPRA'nın yeni deneyim ve satış noktası CUPRA City Garage İstanbul

Aylık ortalama 1.000 ziyaretçiyi ağırlayan CUPRA City Garage İstanbul, 2025 yılında 31 farklı etkinliğe ev sahipliği yapmış ve açılışının ilk yılında 1.135 adetlik satışla dünya genelindeki diğer 11 City Garage noktası arasında birinci olmuştur.



Güçlenen portföy ve etkin satış stratejilerinin katkısıyla Audi, 24.832 adetle Türkiye'de bugüne kadarki en yüksek satış performansına ulaşarak premium segmentteki güçlü konumunu korumuştur.

SEAT ve CUPRA, genişleyen ve elektriklelenen ürün gamlarının desteğiyle yılı toplam 22.855 adetlik satışla tamamlamıştır. Özellikle şarj edilebilir hibrit (PHEV) versiyonların güçlü performansı dikkat çekmiştir. CUPRA markası 12.998 adetlik satışla tarihinin en yüksek hacmine ve %1,2 pazar payına ulaşırken, markanın ikonik modeli Formentor segmentinin en çok tercih edilen modelleri arasında yer almıştır. Ürün gamına yeni katılan Terramar modeli markanın büyümesine katkı sağlamıştır. CUPRA, Galataport'taki CUPRA City Garage İstanbul ve Mersin'deki yeni noktalarıyla Yetkili Satıcı ve Servis ağını genişletmiştir. Aylık ortalama 1.000 ziyaretçiyi ağırlayan CUPRA City Garage İstanbul, 2025 yılında 31 farklı etkinliğe ev sahipliği yapmış ve 1.135 adetlik satışla dünya genelindeki diğer 11 City Garage noktasını geride bırakarak açılışının ilk yılında birinci olmuştur. SEAT markası ise 9.857 adetlik satış performansı sergilemiştir.

Ibiza ve Leon modelleri kendi segmentlerinde rekabetçi konumlarını sürdürürken, Arona ve Ateca modellerinden oluşan SUV ürün gamı markanın toplam performansına önemli katkı sağlamıştır.

Škoda, tarihinin en geniş ürün gamıyla faaliyet gösterdiği 2025 yılında büyümesini sürdürmüştür; satışlarını artırarak %4,2 pazar payına ulaşmıştır. Türkiye, Škoda'nın Avrupa'daki en başarılı pazarlarından biri olmayı sürdürmüştür. Superb ve Octavia modelleri yüksek satış performanslarını korurken, Kamiq başta olmak üzere SUV modeller artan talebe güçlü karşılık vermiştir. Yılın ikinci yarısında pazara sunulan Elroq ve Enyaq elektrikli modelleri ise markanın elektrifikasyon stratejisinin önemli temsilcileri olmuştur.

Lüks ve performans segmentinde temsil edilen markalar da 2025 yılında ürün yenilikleriyle öne çıkmıştır. Bentley, 100 yıllık Supersports efsanesini yeniden canlandırarak performans odaklı lüks otomobili Yeni Bentley Continental GT Supersports'u tanıtmıştır. Ön sipariş süreci tamamlanan model sadece 500 adet ile sınırlı sayıda üretilecektir. Lamborghini ise Huracan modelinin yerini Temerario'ya

bırakmaya hazırlanmaktadır. Lamborghini, Revuelto ve Urus SE modellerinin ardından Yüksek Performanslı Elektrikli Araç (HPEV) serisinin üçüncü modeli olan Temerario ile elektrifikasyon dönüşümünü tamamlamıştır.

Porsche 1.207 adetlik satışla tarihindeki en yüksek performansa ulaşmıştır. Bu başarıda, satışların büyük bölümünü oluşturan tamamen elektrikli Macan ve yenilenen Taycan modelleri belirleyici rol oynamıştır. Markanın toplam elektrikli araç satışı 894 adede ulaşmıştır. Aralık ayında Etiler'de açılan ve Avrupa'nın en büyük Porsche deneyim noktası olma özelliğini taşıyan Porsche Studio İstanbul, dijital konfigürasyon teknolojilerini fiziksel deneyimle buluşturan yenilikçi yapısıyla öne çıkmıştır.

Ağır ticari araç tarafında Scania, 2.609 adetlik satış ve %8,1 pazar payıyla ithal çekici pazarındaki liderliğini sürdürmüştür. SUPER serisi kapsamında geliştirilen yeni nesil motor teknolojileri ve yüksek tonaj kapasitesine sahip yeni kamyon modelleri, markanın rekabet gücünü daha da artırmıştır.

Soğuk zincir taşımacılık sektörünün önde gelen

markalarından olan Thermo King, 2025 yılında da farklı ihtiyaçlara yönelik hassas sıcaklık kontrollü lojistik çözümleriyle başarısını devam ettirmiştir. Advancer Serisi ile önemli başarılar elde eden Thermo King'in 2025 yılında pazara sunduğu TX Serisi, daha yüksek yakıt verimliliği ve yüksek kapasiteler sunarak güvenilirlik, performans, verimlilik ve düşük işletme maliyeti açısından sektörü yeni standartlarla tanıştırmıştır.

Yarı römork, damper ve treyler segmentlerinin güçlü markaları Meiller ve Wielton ise müşteri odaklı ürün ve hizmet yaklaşımlarıyla Türkiye pazarındaki konumlarını güçlendirmiş ve Yetkili Bayi - Servis ağlarını genişleterek istikrarlı büyümelerini sürdürmüşlerdir.

Satış Sonrası Hizmetler

2025 yılında Doğuş Otomotiv, yaygın servis ağı, dijitalleşen hizmet altyapısı ve elektrikli mobilite odaklı yatırımlarıyla müşterilerine satış sonrasında da kesintisiz ve yüksek standartlarda hizmet sunmayı sürdürmüştür. Yıl boyunca hayata geçirilen katma değerli uygulamalar, müşteri memnuniyetini güçlendirirken satış sonrası operasyonların

toplam iş performansına olan katkısını da artırmıştır.

Volkswagen Binek Araç, Türkiye genelinde 81 noktada sürdürdüğü Yetkili Servis yapılanmasıyla 2025 yılında toplam 541.970 araç girişine ulaşmış ve aylık ortalama 45.164 müşteriye hizmet sunmuştur.

Audi markasında satış sonrası süreçlerde istikrarlı biçimde devreye alınan katma değerli uygulamalar, servis performansını desteklemeye devam etmiştir. 2025 yılında 194.836 araç girişi ile marka tarihinin en yüksek servis hacmine ulaşmıştır. Aksesuar satışlarında kaydedilen %68 ve Audi butik satışlarındaki %139 artış da Satış Sonrası Hizmetlerin ticari katkısını güçlendirmiştir.

SEAT ve CUPRA markaları, Türkiye genelindeki 49 Yetkili Servis noktasında bugüne kadarki en yüksek servis hacmine ulaşarak toplam 115.550 araç girişini gerçekleştirmiştir. Yıl boyunca düzenlenen 14 eğitim programı ile Yetkili Satıcı ve Servis ekiplerinin teknik ve marka yetkinlikleri geliştirilmiş; uluslararası sertifikasyon süreçleriyle desteklenen bu çalışmalar sonucunda %95 kalifikasyon ve %90 uluslararası sertifikasyon oranına ulaşılmıştır.

Škoda markasında e-mobilite odağında önemli bir satış sonrası altyapı dönüşümü gerçekleştirilmiştir. 2025 yılının ikinci yarısı itibarıyla devreye alınan mobil ve yerleşik şarj altyapısı ile oluşturulan e-Mobilite ekosistemi, tüm elektrikli araç sahiplerine hizmet verecek şekilde kurgulanmıştır.

Porsche ,elektrikli mobilite stratejisi doğrultusunda Satış Sonrası Hizmet altyapısını güçlendirmeye 2025 yılında da kesintisiz devam etmiştir. Hızlı şarj istasyonları, Destination Charging uygulamaları, mobil şarj çözümleri ve Porsche-TotalEnergies iş birliği kapsamında geliştirilen projelerle kapsamlı bir şarj ekosistemi oluşturulmuştur. Artan elektrikli araç parkına paralel olarak Antalya'da yüksek voltaj batarya onarım merkezinin devreye alınmasıyla birlikte toplam onarım merkezi sayısı 7'ye, yüksek voltaj uzmanı sayısı ise %100 artışla 36'ya yükselmiştir.

Volkswagen Ticari Araç, Türkiye genelinde 70 Yetkili Satıcı ve 81 Yetkili Servis noktasında sürdürdüğü hizmet yapılanmasıyla 2025 yılında yıllık 149.700 araç girişine ulaşmış ve aylık ortalama 12.475 müşteriye servis hizmeti sunmuştur.

Satış Sonrası Hizmetlerde rekor büyüme

Satış Sonrası Hizmet süreçlerinde hayata geçirdiği katma değerli uygulamalar sayesinde Audi 2025 yılında 194.836 adet araç girişi ile kendi rekorunu kırmış, ayrıca aksesuar ve butik satışlarında kayda değer artış sağlamıştır.



“Volkswagen Ticari Araç Mobil Servis” uygulaması kapsamında ise 1.769 müşteriye araçlarının bulunduğu lokasyonda bakım ve ekspres servis hizmeti verilmiştir.

Ağır ticari tarafta Scania, Türkiye'deki 15 Yetkili Satıcı ve 19 Yetkili Servis noktasından oluşan hizmet ağını, yıl içinde açılan 2 yeni Yetkili Satıcı ve 1 Yetkili Servis noktası ile genişletmeye devam etmiştir. Ayrıca Bolu'da açılan ikinci Scania eğitim sınıfı ile teknik eğitim altyapısı güçlendirilmiştir. Eğitim ve gelişim faaliyetleri de bu gelişimin önemli bir parçasını oluşturmuştur. Yıl boyunca 5 farklı kategoride düzenlenen 30 eğitim programı ile 650 Yetkili Satıcı ve Servis çalışanının gelişimi desteklenmiştir.

Thermo King ise bakım kontratı konseptini genişleterek Satış Sonrası Hizmet modelini daha sürdürülebilir bir yapıya taşımıştır. Satış ve servis ekiplerine yönelik gerçekleştirilen teknik eğitimler sayesinde Yetkili Servis

ağının operasyonel etkinliği ve teknoloji adaptasyonu daha da geliştirilmiştir.

Markalarda dijital dönüşüm

2025 yılında Doğuş Otomotiv markaları, değişen mobilite dinamikleri ve müşteri beklentilerine uyum sağlamak amacıyla dijitalleşme, veri odaklı yönetim ve sürdürülebilirlik ekseninde dönüşüm çalışmalarını hızlandırmıştır. Satıştan satış sonrasına uzanan tüm temas noktalarında dijital müşteri deneyiminin geliştirilmesi, operasyonel verimliliğin artırılması ve çevresel etkilerin azaltılması temel öncelikler arasında yer almıştır.

Volkswagen Binek Araç, satış ve servis süreçlerini %100 dijitalleştirme hedefi doğrultusunda 2025 yılında yeni projeleri devreye almaya devam etmiştir. Dijital kanalların satış ve satış sonrası süreçlere katkısını artırmayı hedefleyen çalışmalar kapsamında, kullanıcı

datasının analiz edilebildiği ve güçlü ölçümlene ve raporlama altyapıları oluşturulmuştur. Web sitesi ve mobil uygulamaya entegre edilen yeni fonksiyonlar sayesinde kullanıcı davranışları daha yakından izlenebilir hale gelmiş; elde edilen içgörüler doğrultusunda dijital deneyimi iyileştirmeye yönelik uygulamalar hayata geçirilmiştir. “Volkswagenim” mobil uygulaması, Türk otomotiv sektöründe kullanıcı memnuniyeti en yüksek mobil uygulamalar arasında yer almaya devam etmiştir.

SEAT ve CUPRA markaları, servis süreçlerinde dijitalleşmeyi hızlandıran yapay zekâ destekli projeleri devreye almıştır. Müşteri taleplerinin eksiksiz karşılanmasını hedefleyen AI Destekli Sıfır Hata Projesi ve son kontrol süreçlerini optimize eden Dijital Son Kontrol Projesi, operasyonel kaliteyi artıran uygulamalar arasında yer almıştır. Marka deneyimini güçlendiren CUPRA Customer Delight yaklaşımı, CUPRA Tribe ve CUPRA Promise paketleri ile desteklenmiş; bu çalışmaların katkısıyla satış sonrası müşteri deneyimi anket skoru 5 üzerinden 4,88 olarak gerçekleşmiş ve marka Müşteri Memnuniyeti Dünya Birinciliği ödülünü kazanmıştır.

Volkswagen Ticari Araç tarafında ise dijital altyapı geliştirme çalışmaları web sitesi, mobil uygulama ve Yetkili Satıcı ile Servis ekiplerine özel geliştirilen VWTogether mobil platformu üzerinden sürdürülmüştür. 2025 yılı boyunca teknik geliştirmeler, yeni ürün ve kampanya sayfaları ile SEO optimizasyon çalışmaları kesintisiz devam etmiştir.

Scania markası, Satış Sonrası Hizmetlerde dijitalleşme ve sürdürülebilirlik başlıklarını entegre bir yaklaşımla ele almıştır. Kasım 2025'te



yenilenen Scania'm Cepte mobil uygulaması, müşteri deneyimini daha kullanıcı odaklı bir yapıya taşımıştır. Yıl içinde Yetkili Servis süreçlerinin dijitalleştirilmesine yönelik uygulamalar devreye alınırken, yapay zekâ ve veri analitiği tabanlı teknolojilerin entegrasyonu ile hizmet kalitesinin sürdürülebilir biçimde artırılması hedeflenmiştir.

Doğuş Oto

Doğuş Oto, 2025 yılında da çok markalı perakende yapılanmasının güçlü örneklerinden biri olmayı sürdürmüştür. Toplam 6 bölgede konumlanan 29 Yetkili Satış ve 26 Yetkili Servis noktasıyla faaliyetlerini sürdüren Doğuş Oto, 1.100'ü aşkın çalışanıyla sektördeki güçlü ve istikrarlı konumunu korumuştur. Yıl boyunca yürütülen operasyonlar sonucunda 55.085 adet yeni araç satışı, 3.438 adet ikinci el araç satışı ve 221.911 adet servis girişi gerçekleştirilmiştir.

Doğuş Oto, 2025 yılında müşteri deneyimini geliştiren ve marka temsilietini güçlendiren yatırım ve dönüşüm çalışmalarına da hız kesmeden devam etmiştir. Bu kapsamda, Avrupa'nın en büyük Porsche deneyim noktası olma özelliğini taşıyan Porsche Studio İstanbul, 680 metrekarelik alanıyla

Etiler'de hizmete açılmıştır. Ayrıca Doğuş Oto Ankara ve Doğuş Oto Kartal Audi showroomları, Audi'nin global showroom konsepti doğrultusunda tamamen yenilenerek hizmete alınmıştır.

Ulusal ve uluslararası ölçekte çok sayıda ödülle taçlanan 2025 yılında Doğuş Oto, dijitalleşme ve veri yönetişimi alanındaki çalışmalarını da ileri taşımıştır. Kurum genelinde veri kalitesini artırmaya ve veri varlıklarını daha etkin yönetmeye yönelik projeler hayata geçirilmiş; yıl içinde tamamlanan 80 dijital süreç geliştirme projesi ile operasyonel verimlilik ve müşteri deneyiminde önemli kazanımlar elde edilmiştir.

Sürdürülebilirlik alanında da somut adımlar atan Doğuş Oto, tüm bölgelerinde karbon ayak izi hesaplamalarını tamamlamış ve Volkswagen Grubu'nun GoToZero Retail Programı kapsamında Altın Sertifika seviyesinde belgelendirilmiştir.

Doğuş GYO

Doğuş GYO'nun Doğuş Center Maslak, D-Ofis Maslak, Doğuş Etiler Spor Merkezi, Gebze Center AVM, Gebze Center Otel ile Gebze Center Otomotiv Showroom ve Servis varlıklarından oluşan

Avrupa'nın en büyük Porsche deneyim noktası

Aralık ayında hizmete giren Porsche Studio İstanbul, geniş ürün yelpazesinin yanı sıra konfigürasyon alanındaki kişiselleştirme seçenekleriyle ziyaretçilere sıcak bir atmosferde Porsche dünyasını daha yakından keşfetme fırsatı sunmaktadır.

yatırım amaçlı gayrimenkul portföyünün değeri, 2025 yıl sonu itibarıyla 19,4 milyar TL'ye ulaşmıştır. Portföyün önemli varlıkları arasında yer alan Gebze Center AVM'de ziyaretçi sayısı yaklaşık 12,3 milyon olurken, yeni kiralama katkısıyla doluluk oranı %100 seviyesine yükselmiştir. Kurumsal yönetim ve sürdürülebilirlik alanındaki istikrarlı uygulamalar sonucunda şirketin Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Derecelendirme notu 9,58'den 9,62'ye yükselmiştir.

DOD

DOD, 2025 yılında yüksek finansman maliyetleri, bireysel kredilere erişimde yaşanan zorluklar ve sıfır araç kampanyalarının talep üzerindeki baskılayıcı etkisine rağmen güçlü performansını korumuştur. Şirket, 1.123 adedi Marka Yönetimi satışları olmak üzere, 28 ilde faaliyet gösteren 61 Yetkili Satıcı aracılığıyla toplam 20.453 adet araç satışı gerçekleştirmiştir. Yıl boyunca Yetkili Satıcı teşkilatına düzenli araç tedariki sağlanırken, Vimsa Gaziantep ve Aykan Kâğıthane Yetkili Satıcısının da katılımıyla bayi ağı genişletilerek kurumsal ikinci el alım-satım hizmetinin yaygınlığı artırılmıştır. DOD Açık Artırma Platformu üzerinden DOD envanterinin yanı

İthal çekici pazarının lideri

Scania, Yetkili Satıcı ve Servis ağını geliştirmeye devam ederken “Çevreye Duyarlı Bayi” projesi kapsamında dijitalleşme ve sürdürülebilirlik konularını entegre bir yaklaşımla ele almaktadır.



Erişilebilir ve güvenilir şarj altyapısı

Doğuş Şarj Sistemleri, 2025 yılında yeni lokasyon kurulumlarını hızlandırarak Türkiye genelinde 45 ilde toplam 621 sokete ulaşmış ve 182 şarj istasyonu operatörü arasında 11. sırada yer almıştır.



sıra vdf Filo dâhil farklı firmalara ait araçlar satışa sunulmuş ve düzenlenen 33 ihalede yaklaşık 500 adet araç satışı gerçekleştirilmiştir.

DOD.com.tr ve mobil uygulama üzerinden yürütülen reklam alanı satış modeli kapsamında 14 marka ile 75 kampanya hayata geçirilerek alternatif gelir kanalı yaratılmıştır. Ayrıca açık artırma platformunun teknolojik altyapısı da yeni fonksiyonlarla güçlendirilmiştir. C2C ticaret alanındaki sensat.com platformunun ürün ve teknoloji gelişimi 2025 boyunca sürdürülmüştür. Markanın ilk fiziki showroom yapılanması olan sensat.com Şekerpınar Showroom, çok kanallı büyüme stratejisi kapsamında Aralık 2025 itibarıyla faaliyete geçmiştir.

Doğuş Marine

Doğuş Otomotiv'in kurumsal iş yapış anlayışını denizcilik sektörüyle buluşturarak deniz tutkunlarına özel çözümler sunan Doğuş Marine, 2025 yılında portföyünü genişleten ve müşteri deneyimini güçlendiren önemli stratejik adımlar atmıştır. Bu kapsamda, 44 yıllık deneyimi ve üstün mühendisliğiyle tanınan Avustralyalı lüks motoryat üreticisi Riviera ile distribütörlük anlaşması imzalanarak ürün

gami zenginleştirilmiştir. Şirket'in portföyüne geçen sene katılan Aerofoils markasına yönelik olarak, Bodrum ve Göcek satış noktalarına İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa'da Audi Yetkili Satıcıları da eklenerek satış ağı genişletilmiştir. Premium segment turizm alanında D Maris Bay ile kurulan stratejik iş birliği kapsamında ise otel misafirlerine yönelik denizcilik çözümleri sunulmaya başlanmıştır.

2025 yılı itibarıyla marka kimliğini de yenileyen şirket, "Doğuş Marine Services" unvanını "Doğuş Marine" olarak sadeleştirirken, satış ve satış sonrası taleplerin tek merkezden yönetildiği Değer ve İlgili Merkezi çağrı hattını devreye alarak müşteri deneyimini daha entegre bir yapıya taşımıştır.

D-Charge

2024 yılında pazara hızlı bir giriş yapan D-Charge, 2025 yılında da operasyonlarını aynı ivmeyle sürdürerek elektrikli araç şarj ağı pazarındaki konumunu güçlendirmiştir. Doğuş Şarj Sistemleri, yıl boyunca yeni lokasyon kurulumlarını hızlandırarak Türkiye genelinde 45 ilde, 254 AC ve 367 DC olmak üzere toplam 621 soketle kullanıcılarına erişilebilir ve güvenilir bir şarj altyapısı sunmuştur. Bu yaygınlaşma

performansıyla D-Charge, 182 şarj istasyonu operatörü arasında 11. sırada yer almıştır. Gelişmiş mobil uygulaması üzerinden kullanıcıların istasyonlara erişimini kolaylaştıran, şarj süreçlerini yönetmelerini ve anlık takip yapabilmelerini sağlayan marka, sürekli güncellenen teknolojik altyapısı ve kullanıcı deneyimi odaklı yaklaşımla kesintisiz ve yüksek standartlarda bir şarj deneyimi sunmayı sürdürmüştür.

MATE.

Danimarka menşeli bir e-mobilite markası olarak yenilikçi tasarımı, katlanabilir elektrikli bisiklet segmentindeki güçlü konumlanması ve sürdürülebilir ulaşımı odağına alan yaklaşımıyla global pazarda öne çıkan MATE., Mayıs 2025 itibarıyla Türkiye pazarında satışa sunulmuş ve yılı 190 adet satışla tamamlayarak pazardaki potansiyelini ortaya koymuştur. MATE.'nin satış kanalları, dijital ve fiziksel ağların entegre şekilde kullanıldığı çok kanallı bir model doğrultusunda yapılandırılmıştır. Bu kapsamda, D-Mobility web sitesi üzerinden çevrimiçi satış imkânı sunulurken, Türkiye genelinde konumlanan 33 satış noktasında fiziksel satış ve sergileme faaliyetleri yürütülmüştür.

vdf Otomotiv Finansmanı

Volkswagen Grup markaları taşıt kredilerinde ortalama %20 penetrasyon oranına sahip olan vdf, 2025 yılında 40.000 adet yeni kredi kullanarak toplam 38.941 adet yaşayan krediye ve 38,4 milyar TL kredi hacmine ulaşmıştır. vdf Sigorta, müşteri ihtiyaçlarına özel geliştirilen ürün yapısı ve yaygın hizmet modeliyle toplam 6,7 milyar TL net prim üretimi ve 429 bin yaşayan poliçe adedi ile 2025 yılında da en büyük acente unvanını korumuştur. Türkiye genelinde Doğuş Otomotiv ve Yüce Otomotiv Yetkili Satıcılarından oluşan 105 müşteriye finansman çözümleri sunan vdf Faktoring, 258,6 milyar TL işlem hacmi ve 6,6 milyar TL aktif büyüklüğe ulaşırken; Borusan Makina iş birliği kapsamında Caterpillar yetkili satıcılarına sağlanan finansman desteğiyle portföyünü çeşitlendirmiştir. vdf Filo tarafında ise aktif kontrat sayısı 10.000'e ulaşmış, portföyün %60'ını Doğuş Otomotiv Grup marka araçları oluşturmuştur.

TÜVTÜRK

218 sabit, 76 gezici, 7 motosiklet ve 19 gezici traktör istasyonundan oluşan yaygın hizmet ağıyla Türkiye'nin 81 ilinde faaliyet gösteren TÜVTÜRK, 2025 yılında tüm faaliyet alanlarında

büyümesini sürdürmüştür; cirosunu %65,5 artışla 19,6 milyar TL'den 29,9 milyar TL'ye yükseltmiştir. Faaliyete başladığı günden bu yana kamuya toplam 67,9 milyar TL katkı sağlayan şirketin 2025 yılı katkısı 24 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Trafik güvenliğine katkı kapsamında yıl içinde yaklaşık 13,3 milyon aracın periyodik muayenesi ve 4,05 milyon aracın egzoz gazı emisyon ölçümü yapılmıştır. Araç muayene kapasitesini artırmaya yönelik yatırımlar doğrultusunda Muğla Ortaca ve Adıyaman Kahta istasyonları hizmete açılmış; İzmir Kemalpaşa ve Yalova istasyonlarının inşaatı sürdürülmüş ve yıl genelinde toplam 200 milyon TL yatırım gerçekleştirilmiştir.

Yedek Parça ve Lojistik

Yedek Parça ve Lojistik, 2025 yılında 161.789 aracın ithalatını ve 205.550 aracın Yetkili Satıcılara sevkiyatını gerçekleştirirken, yedek parça ve aksesuar satışlarından elde ettiği 14.323,9 milyon TL ciro ile yılı tamamlamıştır. Sürdürülebilir lojistik yönetimini ileri teknoloji uygulamalarıyla entegre eden yapı, Volkswagen AG dünyasında yedek parça bulunabilirlik oranı ile Avrupa lojistik merkezleri arasında üst sıralarda konumlanmıştır.

"Akıllı lojistik ekosistemi" ve dijitalleşme odağında yürütülen çalışmalar kapsamında lojistik süreçler üretken yapay zekâ ve yapay zekâ ajanlarıyla desteklenmiş; limandan sevkiyat modelinde gemi tahliye, stok saha yönetimi ve sevkiyat operasyonları RFID teknolojileriyle yönetilmiştir. 2025 yılında devreye alınan Dijital Depo sistemi, akıllı algoritmalarla çalışan yeni nesil bir WMS çözümü olarak operasyonel verimliliği artırmıştır. Üretken yapay zekâ ürünü LogiMate, bayi yedek parça çalışanlarına 7/24 dijital destek sağlamaktadır. LogiMate, D-Kalite Sistemi ve IoT tabanlı Akıllı Sevkiyat Takip Projesi gibi uygulamalar da sıfır hata yaklaşımını desteklemektedir. Şirketin görüntü işleme teknolojilerini kullanan ilk projelerinden Yapay Zekâ Destekli İSG Takip Sistemi de iş sağlığı ve güvenliği ihlallerini önceden belirlenmiş senaryolara göre anlık olarak tespit ederek uyarı vermektedir.

Müşteri odaklı ürün ve hizmet yaklaşımı

vdf, 2025 yılında sergilediği müşteri odaklı yaklaşımı önümüzdeki dönemde de devam ettirerek kredi, sigorta ve servis çözümlerini çeşitlendirmeyi ve otomotiv değer zincirinin tüm temas noktalarında müşterilerine hizmet sunmayı hedeflemektedir.



ÖZET FİNANSAL GÖSTERGELER

Aşağıda yer alan finansal verilerin; Şirket yönetiminin finansal durum ve faaliyetlerinin sonuçlarına yönelik yorum ve analizi çerçevesinde, Konsolide Finansal Tablolar ve Tamamlayıcı Notlar ile dahil edilen diğer finansal bilgilerle birlikte takip edilmesi gerekmektedir.

	2025	2024	Değişim
Konsolide Gelir Tabloları			
Satışlar/Adet (Toptan, Škoda hariç)	162.818	145.379	%12
Net Satışlar (bin TL)	255.780.842	246.567.798	%4
Brüt Kâr (bin TL)	31.924.555	39.572.017	%-19
Faaliyet Giderleri (bin TL)	-20.418.406	-18.310.311	%12
Satış ve Pazarlama Giderleri (bin TL)	-6.474.068	-6.545.421	%-1
Genel Yönetim Giderleri (bin TL)	-12.790.855	-12.922.473	%-1
Garanti Giderleri, net (bin TL)	-1.301.139	-1.077.424	%21
Diğer Operasyonel Gelirler, (Giderler) net (bin TL)	147.656	2.235.007	%-93
EBIT (bin TL)	11.506.149	21.261.706	%-46
EBITDA (bin TL)	14.864.838	24.146.968	%-38
Yatırım Faaliyetlerinden Gelirler, net (bin TL)	473.239	765.711	%-38
Özkaynak Yöntemiyle Değerlenen Yatırımların Kâr/Zararlarındaki Paylar (bin TL)	1.668.233	-1.149.097	%245
Net Finansman Giderleri (bin TL)	-7.403.277	-2.544.572	%191
Net Parasal Pozisyon Kazançları (Kayıpları) (bin TL)	246.249	-1.712.523	%114
Net Dönem Kârı (bin TL)	3.078.425	10.004.088	%-69
Hisse Başına Kazanç	14,28	45,42	%-69
Fiyat/Kazanç Oranı	13,2	4,3	%9 P
Brüt Kâr Marjı (%)	%12,5	%16,0	%-4 P
Faaliyet Giderleri/Satışlar (%)	%8,0	%7,4	%1 P
EBIT Marjı (%)	%4,5	%8,6	%-4 P
EBITDA Marjı (%)	%5,8	%9,8	%-4 P
Net Kâr Marjı (%)	%1,2	%4,1	%-3 P
Konsolide Finansal Durum Tabloları			
Toplam Varlıklar (bin TL)	130.369.139	120.694.891	%8
Nakit ve Nakit Benzerleri (bin TL)	5.555.752	12.321.641	%-55
Ticari Alacaklar (bin TL)	17.384.371	20.750.902	%-16
Stoklar (bin TL)	30.130.708	20.170.814	%49
Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıklar (bin TL)	28.278.640	27.342.168	%3
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller (bin TL)	20.398.235	20.213.022	%1
Kullanım Hakkı Varlıkları (bin TL)	286.079	234.357	%22
Özkaynak Yöntemiyle Değerlenen Yatırımlar (bin TL)	11.733.072	12.314.077	%-5
Finansal Yatırımlar (bin TL)	3.209.311	4.334.124	%-26
Diğer Varlıklar (bin TL)	13.392.971	3.013.786	%344
Net Finansal Borç* (bin TL)	25.184.576	3.522.069	%615
Ticari Borçlar (bin TL)	19.153.854	18.762.943	%2
Borç Karşılıkları (bin TL)	3.864.259	5.090.601	%-24
Toplam Özkaynaklar (bin TL)	68.109.657	72.957.442	%-7
Net İşletme Sermayesi (bin TL)	19.981.197	20.455.398	%-2
Net Nakit Pozisyonu (bin TL)	-25.700.953	-4.074.103	%531
Yatırım Tutarı** (CapEx) (bin TL)	3.723.770	4.970.067	%-25
Alacak Devir Hızı (gün)	25	31	%-19
Stok Devir Hızı (gün)	49	36	%38
Borç Devir Hızı (gün)	31	33	%-6
ROA (%)	%2,4	%8,3	%-6 P
ROE (%)	%4,5	%13,7	%-9 P
Net Borç/EBITDA	1,69	0,15	%155 P
Net Finansal Borç/Özkaynaklar	0,37	0,05	%32 P

* Kısa Vadeli Borçlanmalar, Uzun Vadeli Borçlanmaların Kısa Vadeli Kısımları, Uzun Vadeli Borçlanmalar ve Nakit ve Nakit Benzerleri dikkate alınmıştır.

** Maddi duran varlık girişleri dikkate alınmıştır.

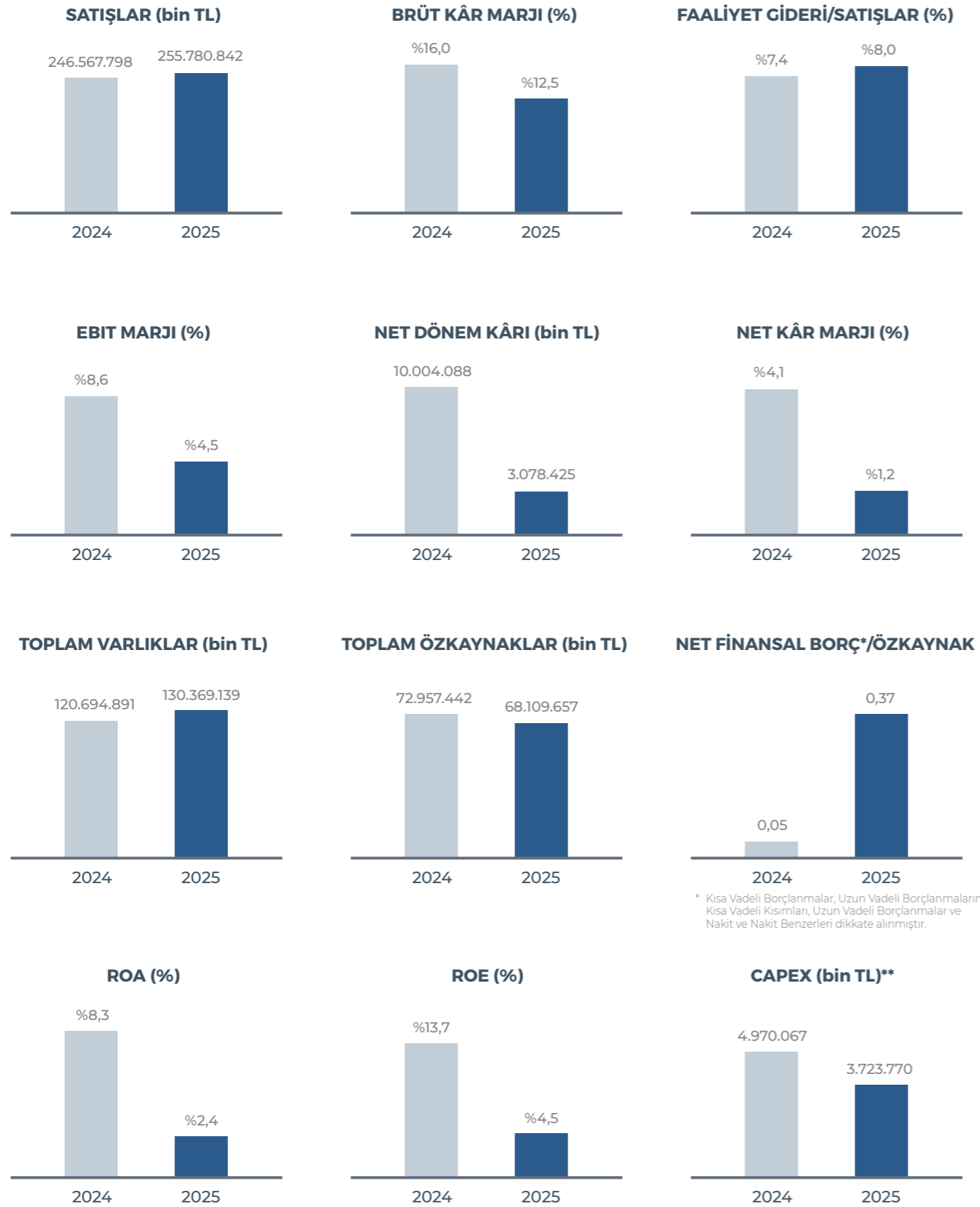
Not: Faaliyet raporunda yer alan konsolide finansallara baz veriler, 31.12.2025 tarihli finansal tablolardaki sunum biçimine göre paylaşılmıştır.

SATIŞ ADETLERİ

Satış Adetleri (Toptan)	2025	2024	Değişim
Binek	181.941	163.726	%11
Volkswagen	87.055	75.634	%15
Škoda	45.352	43.726	%4
Audi	24.864	20.433	%22
CUPRA	13.084	10.366	%26
SEAT	10.156	12.369	%-18
Porsche	1.364	1.139	%20
Bentley	38	37	%3
Lamborghini	28	22	%27
Hafif Ticari	23.615	22.500	%5
Volkswagen	23.615	22.500	%5
Ağır Ticari	2.614	2.879	%-9
Scania	2.614	2.879	%-9
TOPLAM	208.170	189.105	%10
Doğuş Otomotiv Pazar Payı (Perakende) *	%15,1	%14,9	%0,2 P
İkinci El Satış Adedi (DOD)	20.453	19.096	%7

* Škoda dâhil

FİNANSAL GÖSTERGELER



* Kısa Vadeli Borçlanmalar, Uzun Vadeli Borçlanmaların Kısa Vadeli Kısımları, Uzun Vadeli Borçlanmalar ve Nakit ve Nakit Benzerleri dikkate alınmıştır.

** Maddi duran varlık girişleri dikkate alınmıştır.

YATIRIMCI İLİŞKİLERİ

Yatırımcı İlişkileri Bölümü

Şirketimizde pay sahipleri ile ilişkiler, Yatırımcı İlişkileri Bölümü tarafından yürütülmektedir.

Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi ve Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi Üyesi Yavuz Arda Yıldız

Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 Lisansı (925504), Kurumsal Yönetim Derecelendirme Uzmanlığı Lisansı (925505), Türev Araçlar Lisansı (937396) ve Kredi Derecelendirme Lisansı (937418)

Yatırımcı İlişkileri Uzmanı Beyza Gül Toklu

Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 2 Lisansı (940017)

Yatırımcı İlişkileri Uzman Yardımcısı Burak Gülgen

Yatırımcı İlişkileri İletişim:

Telefon: (0262) 676 90 58-59
Faks: (0262) 676 76 65
E-mail: yatirimciiliskileri@dogusotomotiv.com.tr

Yatırımcı İlişkileri Bölümü, pay sahiplerine ve potansiyel yatırımcılara yönelik olarak, kamuya açıklanmamış, gizli ve ticari sır niteliğindeki bilgiler hariç olmak üzere ve bilgi eşitsizliğine yol açmayacak şekilde, Şirket ile ilgili faaliyetler, finansal durum ve stratejiler hakkında düzenli bilgilendirme yapmanın yanı sıra gelen bilgi taleplerini yanıtlamakla sorumludur. Yatırımcı İlişkileri, Şirket ile mevcut ve potansiyel yatırımcıları arasında iletişim ve güvene dayanan çift yönlü bir köprü kurar.

2025 yılı içinde, pay sahiplerinin başvuru ve sorularına herhangi bir ayırım yapılmaksızın telefon,

e-posta veya bire bir görüşmeler yoluyla Yatırımcı İlişkileri Bölümü tarafından zamanında cevap verilmiştir. 2025 yılına küresel ekonomik belirsizliklerin devam ettiği, jeopolitik gelişmelerin, enerji dönüşümünün ve yapay zekâ teknolojilerinin ekonomik ve sektörel dinamikler üzerindeki etkilerinin daha da belirginleştiği bir ortamda başlanmıştır. Yıl içerisinde konsolide finansalların sunulması amacıyla sanal ortamda düzenlenen görüşmelerde toplam 160'tan fazla yerli ve yabancı analist ve yatırımcı ile webinar etkinliği kapsamında bir araya gelinmiştir.

Şirketimiz, paydaşları ile olan iletişiminin devamlılığını sağlamak üzere kendi çevrim içi roadshow organizasyonlarında bulunmuştur. MS Teams, Zoom, Webex ve Closir platformlarında video ve telekonferans şeklinde düzenlenen toplantılar yoluyla 500'den fazla yatırımcı ve analist ile Şirket'in performansı, operasyonları ve gelecek beklentileri değerlendirilmiştir. Dönem içerisinde 4 adet çoklu katılımlı telekonferans ve webinar yapılarak, analistler ve yatırımcılar Şirket'in çeyreklik finansal sonuçları ile ilgili konularda bilgilendirilmiştir.

2025 yılı içerisinde, yabancı kurumsal yatırımcı portföyümüzü zenginleştirmek amacıyla Londra'da Non-Deal Roadshow organizasyonuna katılım sağlanmış ve dünyaca önemli, saygın yatırım kuruluşları ve portföy şirketleri ile görüşme gerçekleştirilmiştir. Non-deal Roadshow'da makroekonomik beklentiler, elektrifikasyon ve mobilite faaliyetleri, iştirak ve bağlı ortaklıkların performansları, gelecek beklentileri, kâr dağıtım potansiyeli ve kâr marjlarının

sürdürülebilirliği gibi kritik konular ele alınmıştır. Bu toplantılar, potansiyel yatırımcılarla etkili iletişim sağlanması ve yabancı kurumsal yatırımcı portföyünün zenginleştirilmesi açısından önemli bir adım olmuştur.

Yatırımcı İlişkileri Bölümü, 2025 yılında yatırımcı ilişkileri faaliyetlerini proaktif olarak sürdürmeye devam etmiştir. Yıl içinde, ayrı zamanlarda olmak üzere, yukarıda bahsi geçen dönemsel bilgilendirme toplantılarına ek olarak 4 adet sanal analist ve yatırımcı günü organize edilmiş olup, Şirket'in faaliyetleri hakkında bilgilendirmeler yapılmıştır. Yabancı yatırımcılara ulaşmak amacıyla doğru ve stratejiye uygun yatırımcı hedeflemesi kapsamında 500'ün üzerinde kuruma bilgilendirici e-postalar gönderilmiştir. Amsterdam, Boston, Cape Town, Chicago, Frankfurt, Hong Kong, Johannesburg, Kopenhag, Londra, Miami, Milano, Monaco, New York, San Francisco, Singapur, Stockholm ve Tokyo gibi şehirlerde yerleşik 200'ün üzerinde yabancı kurum ile video ve telekonferans yoluyla iletişim kurulmuş olup, Şirket'in faaliyetleri ve gelişmeler hakkında görüşmeler sağlanmıştır.

Aynı kapsamda, Bölüm tarafından o yıla ilişkin düzenlenen "Yatırımcı İlişkileri Faaliyetleri ve Yatırımcı İlişkileri Stratejik Planı" Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi'nin onayına ve yıl içindeki tüm faaliyetlerini kapsayan dönemsel "Yatırımcı İlişkileri Faaliyetleri Bilgilendirme Sunumu" Komite'nin değerlendirmesine sunulmaktadır. Oldukça kapsamlı hazırlanan "Yatırımcı İlişkileri Faaliyet Raporu" ise

yılda bir kez Yönetim Kurulu ile paylaşılmaktadır. Günlük ve haftalık raporlar konsolide edilerek, Mali İşler Genel Müdürü tarafından dönemsel olarak Yönetim Kurulu'na aktarılmaktadır.

Faaliyet Dönemi Sonrası Önemli Gelişmeler / 1 Ocak 2026 - 27 Şubat 2026 tarihleri arasında gerçekleşen Duyuru ve Özel Durum Açıklamaları:

Aşağıdaki başlıkların detayına Kamuyu Aydınlatma Platformu'ndan ve web sitemizdeki Özel Durum Açıklamaları bölümünden ulaşabilirsiniz.

- » **05.01.2026** - Bağımsız Yönetim Kurulu Üyelerinin Görev Süreleri Hakkında
- » **19.01.2026** - Linssen Yachts B.V. ile Distribütörlük Sözleşmesi İmzalanması
- » **19.01.2026** - Bağımsız Yönetim Kurulu Üye Adayları Hakkında
- » **27.01.2026** - Škoda Auto A.S. ile Suriye Arap Cumhuriyeti Distribütörlüğü için Niyet Mektubu (Letter of Intent) imzalanması
- » **12.02.2026** - Finansal Takvim - Yıllık
- » **17.02.2026** - Geçici Vergi Eki Gelir Tablosu (2025 -12)

Sermaye Yapısı ve Ortaklık Hakkında Bilgiler

31 Aralık 2025 tarihi itibarıyla Şirketimizin çıkarılmış sermayesinde bir değişiklik olmamıştır. Dönem içinde Şirketimiz tarafından sermaye artışı ve herhangi bir sermaye piyasası aracı ihracı yapılmamıştır.

Pay Sahiplerinin Bilgi Edinme Haklarının Kullanımı

Pay sahipliği haklarının kullanımını etkileyebilecek nitelikteki geçmişe dönük ve sürekli güncellenen bilgi ve açıklamalar, kapsamlı olarak Doğu Otomotiv internet sitesi olan www.dogusotomotiv.com.tr adresinde Türkçe ve İngilizce dillerinde yatırımcıların kullanımına sunulmaktadır.

Özel denetçi atanması talebi hakkı Esas Sözleşme'de ayrıca düzenlenmemiş olsa da, TTK'nın 438. maddesi uyarınca, "Her pay sahibi, pay sahipliği haklarının kullanılabilmesi için gerekli olduğu takdirde ve bilgi alma veya inceleme hakkı daha önce kullanılmışsa, belirli olayların özel bir denetimle açıklığa kavuşturulmasını, gündemde yer alması bile Genel Kurul'dan isteyebilir ve Genel Kurul istemi onaylarsa Şirket veya her bir pay sahibi otuz gün içinde, Şirket merkezinin bulunduğu yerdeki Asliye Ticaret Mahkemesi'nden bir özel denetçi atanmasını isteyebilir." Ancak dönem içerisinde özel denetçi atanmasına ilişkin bir talep olmamıştır. Şirket faaliyetleri, Genel Kurul'da tespit edilen bağımsız denetim kuruluşu tarafından periyodik olarak denetlenmektedir.

Oy ve Azlık Hakları

Şirketimizin tüm hisse senetleri hamiline yazılıdır ve Şirket kârına katılım içermemektedir. Oy haklarının kullanımına yönelik olarak Esas Sözleşme'de imtiyaz bulunmamaktadır. Genel

Kurul'da temsil ve oy kullanma şekline ilişkin düzenlemeler doğrultusunda oy hakları kullanılır. Sermaye Piyasası Kurulu'nun vekâleten oy kullanmaya ilişkin düzenlemelerine uyulur. Tüm pay sahiplerine eşit, kolay ve uygun şekilde oy kullanımı imkânı sağlanmaktadır. Genel Kurul bilgilendirme dokümanlarında Şirket paylarının dağılımı, payların verdiği oy hakkı ve oy hakkında imtiyaz konusunda bilgi verilmektedir. Bir hissenin bir oy hakkı verdiği ve oy hakkında herhangi bir pay grubuna imtiyaz tanınmadığı açıkça ifade edilmektedir. Şirket'in beraberinde hâkimiyet ilişkisi getiren karşılıklı iştiraki bulunmamaktadır.

Azlık pay sahiplerinin Genel Kurul'a katılma, vekâletle temsil, oy hakkının kullanımında üst sınır uygulanmaması gibi temel pay sahipliği haklarının kullandırılmasında herhangi bir hak ihlali bulunmamaktadır. Bu anlamda azlık haklarının kullanılmasına özen gösterilmektedir. Şirketimiz Esas Sözleşmesi'nde, azlık paylarının yönetimde temsili ile birikimli oy kullanma yöntemine yönelik düzenlemeler yer almamaktadır.

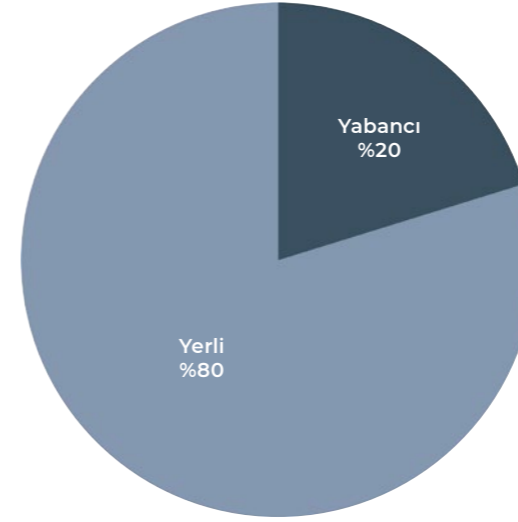
İmtiyazlı Paylar

Şirketimizin 31 Aralık 2025 tarihi itibarıyla ortaklık yapısı aşağıda belirtilmiş olup, Şirketimize ait imtiyazlı pay bulunmamaktadır.

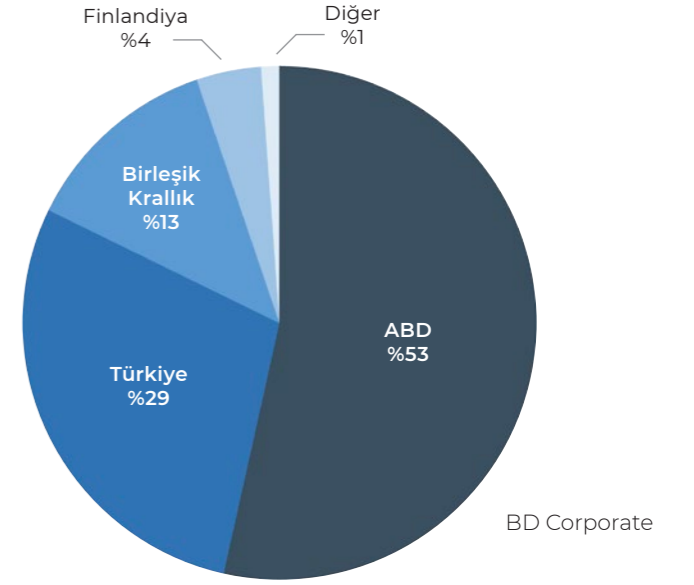
Kâr Dağıtım Politikası, Zamanı ve Şekli

Şirketimizin Kâr Dağıtım Politikası; Türk Ticaret Kanunu,

Halka Açık Kısımın Hisse Dağılımı



Kurumsal Yabancı Yatırımcı Dağılımı*



* Kurumsal yabancı yatırımcı paylarının, ülke/bölgeye göre dağılımını göstermektedir. Türkiye'de yerleşik kurumlar aracılığıyla işlem yapan kurumsal yabancı yatırımcılar da bu dağılıma dâhil edilmiştir.

Sermaye Piyasası Kanunu ve sair ilgili mevzuat ile Esas Sözleşme'nin "Kârın Tespiti ve Dağıtım" başlıklı 24. maddesi, "Kârın Dağıtım Zamanı ve Şekli, Temettü Avansı" başlıklı 25. maddesi ve "Yedek Akçe" başlıklı 26. maddelerinde açıklanan usul ve esaslar çerçevesinde, ülke ekonomisinin ve sektörün durumu da göz önünde bulundurulmak ve pay sahiplerimizin beklentileri ile Şirketimizin ihtiyaçları arasındaki denge gözetilmek suretiyle belirlenmiştir. Şirketimiz kârına katılım konusunda Esas Sözleşme'de imtiyaz bulunmamaktadır. Kâr dağıtım, Yönetim Kurulu'nun aşağıda yer alan ilkeleri dikkate alınarak hazırlanan teklifi üzerine, Genel Kurul tarafından kararlaştırılır. Buna göre pay sahiplerine yapılacak olan;

a) Kâr Payı Dağıtım Oranı:

Sermaye Piyasası Kurulu'nca belirlenen oran ve miktar saklı kalmak kaydıyla, sektörel ve ülke ekonomik şartlarında Şirket

faaliyetlerini etkileyebilecek nitelikte herhangi bir olumsuzluk bulunmaması halinde, Sermaye Piyasası mevzuatına göre hesap edilmiş dağıtılabilir kârın asgari %50'si dağıtılır. Yönetim Kurulu değerlendirmesi sonrası farklı bir oran veya tutar Genel Kurul'a sunulabilir.

b) Kâr Payının Ödeme Şekli:

Dağıtılmasına karar verilen kâr payı ödemesi; nakit ve/veya bedelsiz hisse senedi olarak yapılır.

c) Kâr Payının Ödeme Zamanı:

Dağıtım tarihi; Genel Kurul sonrasında, mevzuatla düzenlenen tarih esas alınarak Yönetim Kurulu'nca belirlenir.

d) Kâr Payı Avansı:

Genel Kurul tarafından, Yönetim Kurulu'na kâr payı avansı dağıtma yetkisi verilebilir. Yönetim Kurulu'nca, verildiği yılla ve aldığı yetkiyle sınırlı olarak, fakat ülke ekonomisinin ve sektörün durumu dikkate alınarak kâr payı avansı dağıtılması olanaklıdır.

27 Mart 2025 tarihinde yapılan Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda 2024 faaliyet yılında oluşan kâr-zararın, dağıtımına konu edilerek kâr dağıtım tablosunda yer aldığı şekliyle tevzi edilmesine ilişkin karar onaylanmıştır.

Payların Devri

Şirketimiz Esas Sözleşmesi'nde, pay sahiplerinin paylarını serbestçe devretmesini zorlaştıran uygulamalar ve pay devrini kısıtlayan hükümler bulunmamakta olup, Şirketimizce payların serbestçe devredilebilmesini zorlaştıran uygulamalardan kaçınılır. Payların devri konusunda Sermaye Piyasası Kanunu, Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili hükümlerine uyulur. Şirketimiz hisse senetleri yurt dışı borsalara kote değildir.

Genel Kurul Toplantıları

Olağan Genel Kurul Toplantısı
2024 yılı faaliyetlerine ilişkin Olağan Genel Kurul Toplantısı, 27

Ortağın Ticaret Unvanı	Sermayedeki Pay (TL)	Sermayedeki Pay (%)
Doğuş Holding A.Ş.	133.099.708	%60,50
Doğuş Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş.	292	%0,0
Halka Açık Kısım	86.900.000	%39,50
Toplam	220.000.000	%100

Yıllara Göre Kâr Payı Dağıtım Bilgisi

	Kâr Payı	2024**	2024	2023**	2023***	2023
			(Kâr Payı Avansı)			(Kâr Payı Avansı)
Toplam dağıtılan kâr payı, TL	Brüt	6.000.000.000	2.200.000.000	9.000.000.000	1.250.000.000	2.500.000.000
	Net*	5.100.000.000	1.980.000.000	8.100.000.000	1.125.000.000	2.250.000.000
Hisse başı kazanç, TL		34,70	24,00	95,59	71,17	45,51
Kâr payının net dağıtılabilir dönem karına oranı (%)	Brüt	79,0	42,1	45,9	8,2	27,7
	Net*	67,2	37,9	41,3	7,4	24,9
1 TL nominal değerli paya isabet eden kâr payı	Tutarı (TL)					
	Brüt	27,2727272	10,00	40,9090909	5,6818181	11,3636363
	Net*	23,1818181	9,00	36,8181818	5,1136362	10,2272726
	Oran (%)					
	Brüt	2.727,27272	1.000,00	4.090,90909	568,18181	1.136,36363
	Net*	2.318,18181	900,00	3.681,81818	511,36362	1.022,72726
İlan tarihi		28.02.2025	28.08.2024	15.03.2024	20.11.2023	21.08.2023
Fiili ödeme tarihi		22.05.2025	04.09.2024	24.04.2024	28.11.2023	28.08.2023

* Dağıtımın tamamının brüt veya stopaj kesintisi yapılarak net olarak ödenmesi halinde ulaşılabilecek tutarları ifade etmektedir.

** İlgili yıl için takip eden dönemde ödenen kar payını ifade etmektedir.

*** 20.11.2023 tarihinde gerçekleşen Olağanüstü Genel Kurul Toplantısı sonucunda ödenmesine karar verilen ve bilançoda bulunan kâr dağıtımını yapılabilecek nitelikteki kaynaklardan gerçekleşen kâr payı ödemesini ifade etmektedir.

Mart 2025 tarihinde saat 10:00'da "Maslak Mahallesi, Ahi Evran Caddesi (Doğuş Center Maslak) No: 4 İç Kapı No: 3 Sarıyer/İstanbul" adresinde yapılmıştır.

Pay sahiplerinin toplantıya katılımını artırmak amacıyla, pay sahipleri arasında eşitsizliğe yol açmayacak ve pay sahiplerinin mümkün olan en az maliyetle katılımını sağlayacak şekilde, toplantı hem Şirket genel merkezinin bulunduğu mahalde hem de Elektronik Genel Kurul Sistemi üzerinden yapılmıştır.

Menfaat sahipleri ile medyaya açık olarak yapılan Olağan Genel Kurul Toplantısı'na ilişkin davet, kanun ve Esas Sözleşme'de öngörüldüğü gibi ve gündemi ihtiva edecek şekilde Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nin 4 Mart 2025 ve 11284 sayılı nüshasında ilan edilmek

suretiyle, süresi içinde yapılmıştır. Aynı şekilde Şirketimiz, 6102 sayılı TTK 437'nci maddesi çerçevesinde pay sahiplerinin incelemesi için hazır bulundurulması gereken finansal tablolar, yıllık faaliyet raporu, denetleme raporları, Yönetim Kurulu'nun kâr dağıtım önerisi, gündem maddelerine ilişkin açıklamaların yer aldığı bilgilendirme dokümanı ile ortaklığın ilgili mevzuat ve Kurumsal Yönetişim İlkeleri gereği yapması gereken bildirim ve açıklamaları da yine aynı tarihte Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP), Elektronik Genel Kurul Sistemi (EGKS) ve Şirket web sitesinde pay sahiplerinin bilgisine sunmuştur.

Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda, 220.000.000 TL'lik sermayeye tekabül eden 220.000.000 adet hisseden asaleten 110.449 adet

hisse ve vekâleten 133.100.000 adet hisse ve tevdi edenleri temsilen 12.874.349 adet, toplamda 146.074.798 adet hisse temsil edilmiştir.

27 Mart 2025 tarihinde yapılan Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda pay sahiplerinin soru sorma hakları ilgili mevzuat gereğince kullanılmış olup, gelen sorulara anında cevap verilmiştir. Gündem maddeleri ayrı ayrı oylanmış, oylar sayılıp pay sahiplerine toplantı bitmeden duyurulmuştur. Toplantı başkanı, gündemde yer alan konuların tarafsız ve ayrıntılı bir şekilde, açık ve anlaşılabilir bir yöntemle aktarılmasına özen göstermiş, pay sahiplerine eşit şartlar altında düşüncelerini açıklama ve soru sorma imkânı vermiştir. Toplantı başkanı, Genel Kurul Toplantısı sırasında pay sahiplerince sorulan ve ticari

sır kapsamına girmeyen her sorunun doğrudan Genel Kurul Toplantısı'nda cevaplandırılmasını sağlamıştır. Toplantı sırasındaki sorular ile bu sorulara verilen cevaplara toplantı tutanaklarında yer verilmiş ve Şirket'in kurumsal internet sitesinde kamuya açıklanmıştır. Pay sahipleri, söz konusu toplantıya herhangi bir gündem maddesi konulmasına ilişkin olarak Yatırımcı İlişkileri Bölümü'ne yazılı talepte bulunmamıştır. Genel Kurul tutanakları, Şirket internet sitesinde sürekli olarak pay sahiplerine açık tutulduğu gibi, Şirket merkezinde de incelenebilmektedir.

Yönetim hâkimiyetini elinde bulunduran pay sahiplerinin, Yönetim Kurulu Üyeleri'nin, idari sorumluluğu bulunan yöneticilerin ve bunların eş ve ikinci dereceye kadar kan ve sıhrî hısımlarının, Şirket veya bağlı

ortaklıkları ile çıkar çatışmasına neden olabilecek önemli bir işlem yapması ve/veya Şirket'in veya bağlı ortaklıklarının işletme konusuna giren ticari iş türünden bir işlemi kendi veya başkası adına yapması veya aynı tür ticari işlemlerle uğraşan bir başka şirkete sorumluluğu sınırsız ortak sıfatıyla girmesi ile ilgili olarak izin verilmesi hususuna da Genel Kurul gündeminde yer verilmiştir. 2025 faaliyet yılında anılan nitelikte işlem gerçekleşmemiş ve imtiyazlı bir şekilde ortaklık bilgilerine ulaşma imkânı olan kişiler hakkında ortaklığın faaliyet konusu kapsamında yaptıkları işlemlere ilişkin Yönetim Kurulu'na bilgi ulaştırılmamıştır.

SPK'nın II-17.1 sayılı tebliği hükümleri uyarınca, Şirket'in ilişkili taraflarla olan yaygın ve süreklilik arz eden varlık, hizmet ve yükümlülük transferleri işlemleri ve üçüncü kişiler lehine

verilmiş olan teminat, rehin, ipotek ve kefaletler hakkında Genel Kurul'a bilgi verilmiş ve detaylar Faaliyet Raporu ve Konsolide Finansal Tablolar ile ilgili tamamlayıcı notlarda yer almıştır. Ayrıca bu bilgilere <http://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/yatirimci-iliskileri/yatirimci-iliskileri-1/kurumsal-yonetisim/istirakler-ve-bagli-ortakliklar/iliskili-taraf-islemleri> adresinden ulaşılması mümkündür. Aynı şekilde, dönem içinde yapılan tüm bağış ve yardımların tutarı ve kullanıcıları hakkında da ayrı bir gündem maddesi ile ortaklara bilgi verilmiştir. Dönem içinde Şirketimiz Esas Sözleşmesi'nde herhangi bir değişiklik yapılmamıştır.

Olağanüstü Genel Kurul Toplantısı

2025 yılında Olağanüstü Genel Kurul Toplantısı gerçekleştirilmemiştir.

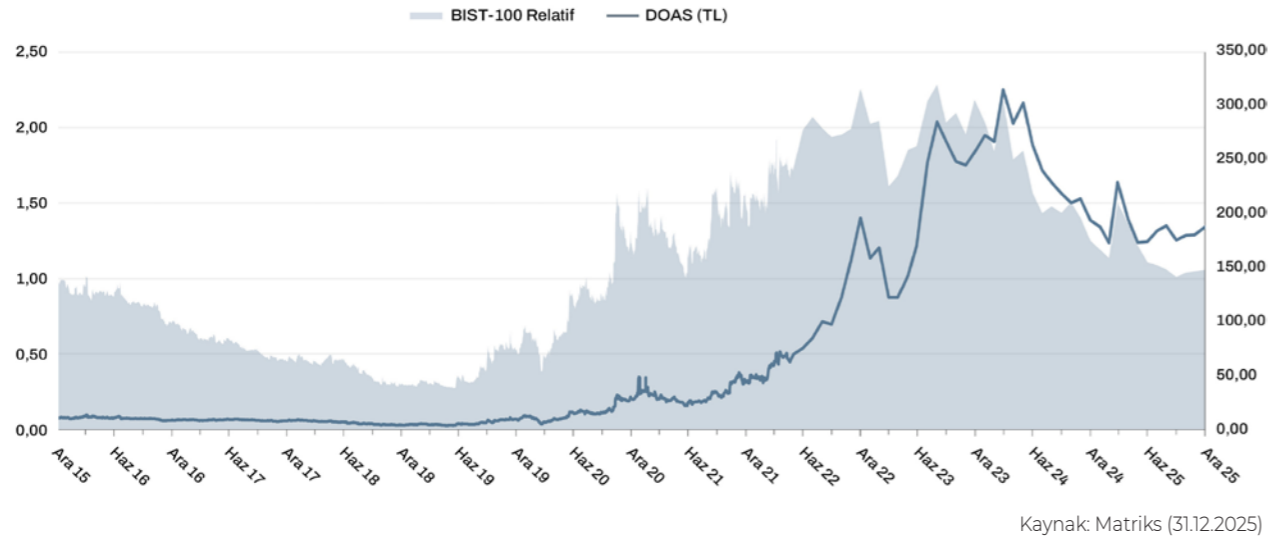
HİSSE PERFORMANSI

BIST Kodu: DOAS.IS
Reuters Kodu: DOAS.IS
Bloomberg Kodu: DOAS.TI
Halka arz tarihi: 17.06.2004

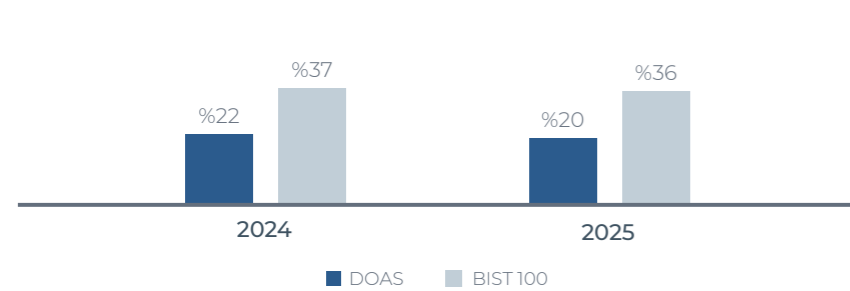
Hisse sayısı: 220.000.000
Halka açıklık oranı: %39,50

2025'te Hisse Performansı

	TL	USD
Hisse fiyatı (31.12.2025)	188,10	4,39
En düşük (26.02.2025)	150,33	4,13
En yüksek (18.03.2025)	214,74	5,87
Piyasa değeri (31.12.2025)	41.382 mn	966 mn
Günlük ortalama işlem hacmi	437,30 mn	11,16 mn



YABANCI YATIRIMCI ORANI (%)

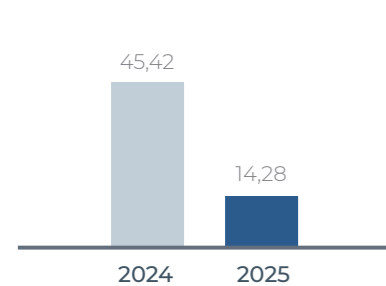


2025 yılında DOAS Yabancı Yatırımcı oranı %20 olarak gerçekleşmiştir.

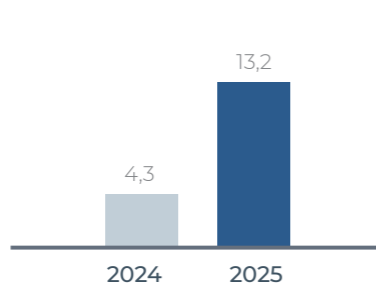
2025 yılında Hisse Başına Kazanç 14,28 olarak gerçekleşmiştir.

2025 yılında Fiyat/Kazanç oranı 13,2 olarak gerçekleşmiştir.

HİSSE BAŞINA KAZANÇ



FİYAT/KAZANÇ ORANI



ŞİRKET'İN VİZYON VE MİSYONU İLE STRATEJİSİ

Doğuş Otomotiv, stratejisi kapsamında 2025 yılında da kârlılık seviyesi ile pazar payını dengelemeye özen göstermiştir. Şirket, global olarak hızla dijitalleşen otomotiv sektöründe hizmet kalitesini artırmak ve iş süreçlerini güçlendirmek amacıyla gerekli gördüğü dijital dönüşümü öncelikleri arasında değerlendirmektedir. Çevik ve analitik organizasyon yapısına geçiş hedefiyle eşgüdümü olarak yürütülen dijital dönüşüm çalışmaları, Doğuş Otomotiv çatısı altında makine öğrenimini ve yapay zekâ kullanımını yaygınlaştırarak veriye dayalı analitik, değişimleri hızlı algılayıp uyum sağlayan ve dijital iş modellerini geliştirip uygulayan bir yapıya erişmeyi amaçlamaktadır.

2024 yılında gerçekleştirdiğimiz strateji gözden geçirme çalıştayı sonrasında, değişen ulaşım ve mobilite ihtiyaçlarına uyum sağlayarak, iş modellerimizi dönüştürmeyi hedefliyoruz. Tüm bu değişim ve dönüşümü 6 temel unsurumuzdan güç alarak başarmayı amaçlamaktayız:

- » **Nitelikli ve Güçlü İnsan Kaynağı:** Yetenekli ve sürekli gelişen çalışan ekosistemimiz
- » **Güçlü Marka Değeri ve Portföyü:** Sektörde güvenilir marka algısı
- » **Sürdürülebilirlik ve İklim Değişikliği Öncelikleri:** Çevresel etkiyi azaltan programlar
- » **Güçlü Bayi Ağı:** Yenilikçi ve müşteri odaklı bayi yapılanması
- » **Teknoloji ve Dijitalleşme (Veri ve Yapay Zekâ dahil):** Akıllı çözümler ve veri odaklı yönetim
- » **Yenilikçi ve Müşteri Odaklı Şirket Kültürü:** Yaratıcılığı teşvik eden iş ortamı

Doğuş Otomotiv, önümüzdeki dönemde de vizyon ve misyonu

doğrultusunda maliyet yönetimini güçlendirmek, dijital dönüşümü mümkün olan tüm iş süreçlerinde uygulamak, "tarafar müşteri" yaratmaya devam etmek ve tüm çalışanlarımız, iş ortaklarımız, müşterilerimiz ve hissedarlarımız için sürdürülebilir bir şekilde gelişen, verimli bir Şirket olmak hedefi doğrultusunda ilerleyecektir.

Vizyonumuz:

Beklentilerin üzerinde yaratıcı hizmet sunmaktır.

Misyonumuz:

Doğuş Otomotiv, otomotiv sektöründe müşteri odaklılık prensibi üzerinde çalışan, sektörünü iyi tanıyan, paydaşlarının beklentilerini bilen ve yeni beklentiler tanımlayıp, bunların en üst düzeyde tatminini hedefleyen, yaratıcı insan gücüne sahip ve bu doğrultuda teknolojiyi iyi kullanan, güvenilir, otomotiv değer zinciri alanlarında verimli ve kârlı hizmet sunmayı hedefleyen bir otomotiv şirkettir.

Stratejimiz:

Şirketimizin stratejileri, aşağıdaki hedefler üzerine kurulmuştur:

BÜYÜK OL - YAKIN OL - YARATICI OL

BÜYÜK OL diyerek; Doğuş Otomotiv'in Türkiye'de değer zinciri alanlarında; sistematik, verimli ve kârlı genişlemesini ve insan gücü kariyer gelişimini,

YAKIN OL diyerek;

Başta müşterilerimiz olmak üzere tüm paydaşlarımızın beklentilerini anlayıp, onlarla olan ilişkilerini hızla şekillendiren üzerinde mükemmel bir seviyeye taşımayı; operasyonel mükemmelliğe ulaşmayı sağlayacak önlemlerin alınması için etkin sistemlerin kurulmasını ve bu şekilde, finansal

ve operasyonel durumunun çok yakından izlenip analiz edilmesini,

YARATICI OL diyerek; Ürün geliştirme, müşteri hizmeti, iş konsepti açısından katılımcı bir anlayışla sürekli olarak yeniliklerle pazarda farklılık ve rekabet avantajı yaratmayı; süreç iyileştirmeleri için katılımcılık ve ekip çalışması ile işleri "daha yalın, daha hızlı, daha hesaplı" yapacak önlemleri ve yöntemleri geliştirmeyi temel kurumsal stratejilerimiz olarak belirlemiş bulunmaktayız.

Doğuş Otomotiv, stratejik planları doğrultusunda, kurulduğu günden bu yana sektördeki konumunu güçlendirmeye, Yetkili Satıcı ve Servis ağını kuvvetlendirmeye ve temsilcisi olduğu markaların yurt içinde bilinirliğini ve imajını artırmaya önem vermektedir. Şirket, 2004 yılındaki halka açılma sonrası, bünyesindeki markaların ithalatçısı ve distribütörü olmasının yanı sıra, iş modelinde yer alan diğer ana ve yardımcı faaliyetlerin gelişimine ve performansına hem yerel hem global bakış açısıyla odaklanarak stratejisini geliştirmiştir.

Şirketimizin sürdürülebilir ve istikrarlı büyüme stratejisine dayanarak, çalışanlarımızla ve diğer paydaşlarımızla sinerji içerisinde, inovasyon ve teknolojiyi kullanarak geliştireceğimiz yeni uygulamaları sektörde ilkler arasında hayata geçiren kurum olmayı hedefliyoruz. Buna istinaden, ana ve yardımcı faaliyet kollarımızla ve hizmetlerimizle kaliteyi sürekli artırmak için yeni projeler üzerinde çalışmayı önceliğimiz olarak görüyoruz. Ayrıca, 30 yılda kazanılan birikim ve deneyimlerimizle, yeni fırsatları değerlendirerek elde ettiğimiz başarılarından güç alarak ilerlemeyi arzu ediyoruz.

Doğuş Otomotiv'in uzun vadeli başarısının, ancak paydaşlarımızın yüksek memnuniyeti ile sürdürülmesinin mümkün olacağına bilincinde olarak, stratejimizi dört alan üzerine inşa ettik.

Müşteri Memnuniyetinin Bir Adım Ötesi: Taraftar Müşteri Yaratmak!

Ödün vermediğimiz müşteri memnuniyeti odaklı dinamik ve yakın hizmet anlayışımızla stratejimiz, müşterilerimize değerli olduklarını hissettirip, her türlü istek ve ihtiyaçlarına en üst düzeyde ilgi göstererek, kaliteli ve yaratıcı hizmet sunmaktadır.

- » Müşteri yaşam evresinin her noktasında markalarımıza destek veren Değer ve İlgi Merkezi (DİM) birimi Kasım 2014'te faaliyete geçmiştir.
- » DIM olarak yeni teknolojileri içeren gelişmelerle, müşterilerimiz için her noktada bağlı ve ulaşılabilir olmak ve iletişim kurduğumuz her durumda taleplerine hızlı ve yaratıcı çözümler üretmek üzere çalışmaya devam edilecektir. Müşterilerimizle temas ettiğimiz her noktada dijital deneyimler projelendirilerek, çözümler sunulmaya devam edilecektir.

Verimlilik Artırarak Operasyonel Mükemmelliğe Ulaşmak!

Doğuş Otomotiv, 22 uluslararası markanın satış, servis ve yedek parça hizmetleri konusunda, 1.000'den fazla müşteri buluşma noktasıyla, Türkiye'nin lider otomotiv ithalatçısı ve distribütörü olarak faaliyetlerini optimum kârlılıkla sürdürmeyi hedeflemektedir.

- » Doğuş Otomotiv ve tüm Yetkili Satıcı/Servisleri tarafından kullanılan, üretici firma ve tedarikçileri de dâhil ederek otomotiv süreçlerine değer katan internet tabanlı ve mobil cihazlarda kullanılan "Turkuaz" yazılımımız sürekli yenilenerek, dijitalleşme konusundaki hedeflerimize önemli ölçüde hizmet etmektedir.

- » Tüm hizmet noktalarımızdaki kalite standartlarının sürekli ölçülmesi ve Yetkili Satıcılarımızdaki kapasitelerin gözden geçirilip daha verimli çalışmaya imkân sağlayacak ortam ve iş gücü düzenlemelerinin yapılması hedeflenmektedir.
- » İş hacmi ve yeni teknolojilerin hizmetlerimizde daha etkili kullanımı için personel altyapısı desteklenecek ve eğitimlerle güçlendirilecektir.
- » Yeni iş kolları için sürekli yatırım değerlendirmeleri yapılarak, Şirket'in gelişim planları üzerinde çalışılmaktadır.
- » Yalın Yönetim uygulamaları kapsamında çalışanlarımızın iş süreçlerinin verimliliğine katkı sağlamları için gerekli programlar uygulanmaya devam edecek ve süreç iyileştirme programları hayata geçirilecektir.

Otomotiv Pazarındaki Gücü Korumak!

- » Şirketimiz, otomotiv sektöründeki pazar gücünü ve faaliyetlerindeki optimum faaliyet kârlılığını korumayı hedeflemektedir.
- » Şirketimiz, temsilcisi olduğu uluslararası markaların Türkiye'de başarılı performans gerçekleştirebilmesine olanak sağlamaya ve markaların kattığı değer ve rekabet avantajıyla "beklentilerin üzerinde yaratıcı hizmet" vizyonu ve "müşteri memnuniyeti odaklı çalışma" prensibiyle istikrarlı bir şekilde büyümeye devam etmeyi amaçlamaktadır.
- » Şirket, faaliyetlerini yalın yaklaşımıyla tamamıyla yurt içi operasyonlarına odaklanarak sürdürecektir.

Taraftar Müşteri Yaratmanın İlk Şartı Taraftar Çalışanlardır!

İki bini aşkın değerli çalışanımıza ortak bir kültür sunan Şirketimiz, yenilikçi ve sürdürülebilir insan kaynakları uygulamalarına paralel olarak, çalışan deneyimini ve bağlılığını artırıcı projeler hayata geçirmektedir.

- » Şirketimizde, "Bir'iz" işveren markasıyla "birlikte hareket ediyor, bir iz bırakıyoruz" mesajı verilmekte ve Şirket içinde yaratılan marka elçileri ile bu mesajlar tüm Şirket'e yaygınlaştırılmaktadır.
- » İşveren Markası iletişimi DDKİ Kurumsal İletişim Departmanı tarafından yürütülmekte olup, yıl içinde çalışanlarımızı ve görevlerini hem içeride hem dışarıda anlatmak için Doğuş Otomotiv'in Facebook, Instagram ve LinkedIn kanalları yoğunluklu kullanılmıştır.
- » Doğuş Otomotiv İnsan Kaynakları Kariyer Sitesi olan kariyer.dogusotomotiv.com.tr 2023 senesinde hayata geçmiş olup adaylar, Doğuş Otomotiv hakkındaki tüm bilgilere kolayca ulaşabilmekte ve kariyer fırsatlarını görüntüleyebilmektedir.
- » Performans yönetimi ve iletişimi kapsamında çalışma arkadaşlarımızın gelişimini ölçümlemek ve takip etmek üzere içerisinde performans yönetimi, yetkinlik yönetimi, geri bildirim ve yetenek yönetimi modülleri içeren D-İnsan4.0 sistemi kullanılmaktadır. Bu sistemin çıktıları ise doğrudan gelişim aracı olarak kullanılan GO Gelişim Okulu'nun temelini oluşturmaktadır.
- » Eğitim alanında oyunlaştırma-motivasyon temelli yaklaşımla kurulan "GO-Gelişim Okulu" ile çalışan deneyimi ön planda tutularak, çalışanların gelişirken eğlenecekleri, ödülleri kazanabilecekleri, blog yazabilecekleri ve çift yönlü olarak eğitmen-çalışan değerlendirmeleri yapabilecekleri dijital bir platform sağlanmıştır. Bu sayede çalışanlar mesleki ve kişisel gelişim ve eğitim süreçlerinin takibini kendileri yapabilmekte, Şirket içi sosyal iletişimlerini kuvvetlendirmektedir.
- » GO-Gelişim Okulu'nun alt platformlarından biri olan GO-Well kapsamında çalışanların psikolojik, zihinsel ve fiziksel olarak iyi olma hallerini destekleyecek programlar

hayata geçirilmektedir. Diyetisyen hizmet, psikolojik danışmanlık desteği, spor merkezi desteği ve ihtiyaca yönelik gelişim başlıkları GOWell çatısı altında çalışanlarla buluşturulmaktadır.

- » Doğuş Otomotiv'in dijital dönüşümünü desteklemek ve çalışanların bireysel "dijital yetkinlik" gelişimine katkıda bulunmak amacıyla "Dijital Yetkinlikleri Geliştirme (GO-DGTL Akademi)" platformu Dijital Dönüşüm departmanı ile hayata geçirilmiştir. Bu kapsamda öne çıkan başlıklarda çeşitli gelişim programları devreye alınmıştır.
- » Yetenek Yönetimi kapsamında Şirketimizde potansiyel sistemi yürütülmekte ve yedekleme planları yapılmaktadır. Belirli kriterlere göre seçilen potansiyeller eğitim ve gelişim programına tabi tutulmakta, ayrıca Şirketimizde koçluk ve mentorluk programları uygulanmaktadır.
- » Şirket genelinde iki senede bir yürütülen Çalışan Bağlılığı ve Memnuniyeti Araştırması ile gizlilik ilkesi çerçevesinde çalışan bağlılığı puanları oluşmakta ve iyileştirme alanları belirlenmektedir. Bu sonuçlara göre çalışan bağlılığına yönelik aksiyon planları hazırlanmakta ve yıl boyunca yapılacak çalışmalar yönetim seviyesi hedeflerine eklenmektedir.
- » "Doğuş Otomotiv'in Rotası İnsan ve Eğitim" (DRIVE) ekibi ile Yetkili Satıcıların gelişmelerinin desteklenmesi, İnsan Kaynakları süreçlerinin bütünsel hale getirilmesi ve iş sonuçları ile müşteri memnuniyetinde sürdürülebilir başarıların sağlanması amaçlanmaktadır. DRIVE ile Yetkili Satıcı ve Servis çalışanlarının sürekli gelişimine yönelik yatırımlar yapılmaktadır. Bu kapsamda 7.500 çalışanın görev aldığı tüm Yetkili Satış ve Servis noktalarında, insan kaynakları süreçlerinin geliştirilmesi ve kurumsallaştırılması amacıyla danışmanlık desteği sağlanmaktadır.

Doğuş Otomotiv'in çalışan deneyimi ve memnuniyetine ilişkin geliştirdiği ve yürüttüğü programlar her yıl Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporu'nda detaylı olarak paylaşılmaktadır.

Dijital Dönüşüm Stratejimiz

Doğuş Otomotiv'de dijital dönüşüm çalışmalarının temelleri, operasyonel mükemmellik çerçevesinde çağın trendleri ile müşteri beklentilerini belirlemek ve değer zincirini yeniden tanımlayarak geleceği yapılandırmak mottosu ile 2017 yılında Dijital Dönüşüm departmanının kurulmasıyla başlatılmış ve sonraki yıllarda yapılan yaygınlaştırmalarla hız kazanmıştır.

Otomotiv Sektöründe Dijitalleşme

Otomotiv sektörü; yapay zekâ, bağlantılı sistemler, büyük veri ve bulut teknolojilerinin etkisiyle köklü bir dönüşüm sürecinden geçmektedir. Araçlar artık yalnızca bir ulaşım aracı olmanın ötesine geçerek, çevresiyle sürekli iletişim kurabilen, uzaktan güncellenebilen, sürüş deneyimini kişiselleştiren ve veriyeye dayalı akıllı hizmetler sunan dijital platformlara dönüşmektedir. Bu dönüşüm; ürün geliştirmeden satış sonrası hizmetlere, müşteri deneyiminden kurum içi operasyonlara kadar otomotiv ekosisteminin tamamını kapsamaktadır. Özellikle veriye dayalı karar alma, proaktif servis modelleri, siber güvenlik ve sürdürülebilirlik odaklı çözümler ile birlikte dijital ürün ve dijital hizmetler, otomotiv şirketlerinin gelecek iş modellerinin merkezinde yer almaktadır.

Kurum Kültürü Olarak Çevik Yönetim

Günümüzün hızla değişen ve belirsizlik içeren iş ortamında başarı, değişime hızla uyum sağlayabilme, sürekli öğrenme ve değer odaklı ilerleyebilme yetkinliği ile mümkündür. Çevik proje yönetimi; esneklik, hızlı geri bildirim ve sürekli iyileştirme prensipleriyle kurumların ürün ve hizmetlerini daha kısa sürede, daha yüksek kaliteyle hayata

geçirmesine imkân tanımaktadır. İlk olarak yazılım geliştirme alanında ortaya çıkan bu yaklaşım, bugün dijitalleşmenin temel yapı taşlarından biri olarak kurumların iş yapış ve yönetim anlayışının ayrılmaz bir parçası haline gelmiştir.

Doğuş Otomotiv olarak hedefimiz; çevik düşüncüyü yalnızca bir proje yönetim yöntemi olarak değil, kurum kültürünün temel bir unsuru olarak benimseyerek organizasyon genelinde dijital çağın gerektirdiği hız, esneklik ve iş birliği yetkinliklerini güçlendirmektir. Bu kapsamda tasarlanan Dijital Proje Yönetim Süreci, Doğuş Teknoloji iş birliğiyle; Doğuş Otomotiv bünyesindeki tüm marka ve departmanların dijital yazılım ihtiyaçlarının merkezi bir yapı altında yönetilmesini, önceliklendirilmesini ve tek bir portföyde şeffaf şekilde izlenmesini sağlamaktadır.

Bu yaklaşım doğrultusunda, 2019 yılı itibarıyla şirket genelindeki tüm dijital projelerin bütüncül bir bakış açısıyla ele alındığı Digital Board yapısı hayata geçirilmiştir. Tüm marka ve iş birimlerinin temsil edildiği ve üç haftada bir düzenlenen Digital Board toplantıları; dijital projelerin değerlendirilmesi, stratejik önceliklere göre konumlandırılması ve kaynakların en etkin şekilde yönetilmesinden sorumludur.

Dijital Proje Portföyü

IT yazılım geliştirme yatırımları ve dijital proje çalışmaları, 2025 yılında da artan bir ivme ile devam etmiştir. Dijital dönüşüm yolculuğunda 2019 yılında 15 proje ile başlayan süreç, sonraki yıllarda istikrarlı bir büyüme göstermiş; 2020 yılında 31, 2021 yılında 64, 2022 yılında 73, 2023 yılında 100 ve 2024 yılında 119 dijital proje canlıya alınmıştır.

2025 yılı sonu itibarıyla toplam 133 dijital proje başarıyla tamamlanmış olup, bu projelerden yaklaşık 257 milyon TL kazanım elde edilmiştir. Ayrıca 79 projenin yazılım geliştirme çalışmaları devam etmektedir. Hayata geçirilen projeler; markaların

satış, satış sonrası hizmetler ve pazarlama süreçlerinin yanı sıra, müşterilerimize doğrudan temas ettiğimiz Değer ve İlgî Merkezi (DİM) ile Yedek Parça ve Lojistik gibi kritik iş alanlarını da kapsamaktadır.

Bu projelerde; RPA, IoT, ERP, web ve mobil uygulamalar, makine öğrenmesi, yapay zekâ ve üretken yapay zekâ (GenAI) gibi güncel dijital teknolojilerden faydalanılarak, operasyonel verimliliği artıran ve müşteri deneyimini iyileştiren çözümler hayata geçirilmiştir.

Makine Öğrenmesi / Yapay Zekâ ile Veri Analitiği Çalışmaları

Dijital dönüşümün temelinde veri odaklı karar alma ve bu veriden değer üreten yapay zekâ teknolojileri yer almaktadır. Bulut altyapıları, ileri analitik, makine öğrenmesi ve üretken yapay zekâ (GenAI) çözümleri; kurumların operasyonel verimliliğini artırmak, müşteri deneyimini iyileştirmek ve proaktif iş modelleri geliştirmek için kritik rol oynamaktadır. Günümüzde yapay zekâ, yalnızca analitik bir araç değil; iş süreçlerine entegre edilen stratejik bir yetkinlik alanı haline gelmiştir.

Doğuş Otomotiv, dijital dönüşüm stratejisi kapsamında veri ve yapay zekâyı merkezi bir konumda ele almakta; bu alandaki çalışmalarını kurumsal öncelikler, güvenlik ve sürdürülebilirlik ilkeleri doğrultusunda yürütmektedir. Makine Öğrenmesi ve Yapay Zekâ temelli veri analitiği çalışmaları 2019 yılında başlatılmış; takip eden yıllarda projelendirme, yetkinlik gelişimi ve operasyonel kullanım alanları genişletilmiştir.

Bu kapsamda; depo yönetimi, yedek parça planlama, satış sonrası hizmetler ve operasyonel süreçler başta olmak üzere farklı iş alanlarında veri odaklı modeller geliştirilmiş; eş zamanlı olarak organizasyon içinde Data Scientist ve Data Translator rollerinin yaygınlaştırılması hedeflenmiştir. Alanında yetkin eğitim kurumları ve

üniversitelerle iş birlikleri kurularak, çalışanların veri bilimi ve yapay zekâ yetkinliklerini geliştirmeye yönelik yapılandırılmış eğitim programları hayata geçirilmiştir.

2024 yılı itibarıyla veri ve yapay zekâ alanındaki çalışmalar; geniş katılımlı eğitimler, farkındalık seminerleri ve uygulamalı programlar ile desteklenmiş; Doğuş Otomotiv ve Doğuş Teknoloji İş Birliğinde tasarlanan Veri Bilimi Programı kapsamında başarıyla mezunlar verilmiş, program kurum genelinde yetkinlik gelişimine katkı sağlamıştır. Bu yapı, kurum içinde yapay zekâ ve veri analitiği yetkinliklerinin sürdürülebilir şekilde geliştirilmesini ve ileri seviye AI projelerinin ölçeklenmesini hedeflemektedir.

Veri ve yapay zekâ alanında yürütülen çalışmaların kurumsal ölçekte sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla, 2025 yılı itibarıyla Yapay Zekâ Mükemmeliyet Merkezi (AI Center of Excellence - AI CoE) hayata geçirilmiştir. AI CoE; yapay zekâ ve üretken yapay zekâ (GenAI) çözümlerinin geliştirilmesi, kurumsal standartların belirlenmesi, etik ve güvenlik ilkelerinin gözetilmesi ve yetkinliklerin merkezî bir yapı altında yönetilmesini hedeflemektedir. Bu yapı sayesinde yapay zekâ uygulamaları; denemeler yerine, kurum stratejileriyle uyumlu, ölçeklenebilir ve tekrar edilebilir çözümler olarak konumlandırılmaktadır.

AI Impact yaklaşımı ile yapay zekâ projelerinin yalnızca teknolojik başarıyla değil, iş sonuçlarına sağladığı somut katkı ile değerlendirilmesi esas alınmaktadır. Bu kapsamda projeler; verimlilik artışı, maliyet optimizasyonu, müşteri deneyimi iyileştirmesi ve operasyonel risklerin azaltılması gibi ölçülebilir etki kriterleri doğrultusunda önceliklendirilmekte ve izlenmektedir. AI Impact yaklaşımı, yapay zekâ yatırımlarının kuruma sağladığı değerini şeffaf şekilde takip edilmesini

ve sürdürülebilir faydaya dönüştürülmesini sağlamaktadır.

Bu bütüncül yapı ile Doğuş Otomotiv; yapay zekâyı yalnızca bir teknoloji yatırımı olarak değil, kurumsal dönüşümün hızlandırıcısı ve rekabet avantajı yaratan stratejik bir yetkinlik alanı olarak ele almaktadır. AI CoE ve AI Impact modelleri sayesinde, veri ve yapay zekâ projelerinin kurum genelinde yaygınlaştırılması, iş birimleri arasında ortak bir yapay zekâ dili oluşturulması ve geleceğin dijital iş modellerine hazırlık hedeflenmektedir.

Bağlantılı Araçlar

Bağlantılı araçlar; yazılım, sensörler ve bulut altyapıları sayesinde çevresiyle sürekli veri alışverişi yapabilen, uzaktan yönetilebilen ve güncellenebilen akıllı mobilite platformlarıdır. Bu yapı; gerçek zamanlı araç takibi, uzaktan teşhis, proaktif bakım, kişiselleştirilmiş kullanıcı deneyimi ve yeni dijital hizmetlerin geliştirilmesini mümkün kılmaktadır.

Yazılım tanımlı araçlar, otonom sürüş yetkinlikleri ve elektrikli araç teknolojileri ile birlikte bağlantılı araçlar; otomotiv sektöründe ürün odaklı yaklaşımdan hizmet ve deneyim odaklı iş modellerine geçişin temelini oluşturmaktadır. OEM, teknoloji sağlayıcıları ve ekosistem paydaşları; bu dönüşümü güvenli, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir şekilde hayata geçirmek için birlikte çalışmaktadır.

Dijital Yetkinlik Geliştirme Çalışmaları

Doğuş Otomotiv İnsan Kaynakları, Dijital Dönüşüm ve Kurumsal İletişim departmanlarının iş birliğiyle hayata geçirilen Dijital Yetkinlik Geliştirme Programı kapsamında, GO-DGTL Akademi kurulmuştur. Programın temel amacı; Şirket genelinde dijital farkındalığı artırmak, geleceğin yetkinliklerini desteklemek ve çalışanların dijital dönüşüm yolculuğuna aktif katılımını sağlamaktır.

GO-DGTL Akademi çatısı altında; organizasyon genelinde ortak bir dijital dil oluşturmak amacıyla yatay programlar ve belirli uzmanlık alanlarında derinleşmeyi hedefleyen dikey programlar yapılandırılmıştır. Yatay programlar dijital dönüşüm, veri okuryazarlığı ve yeni nesil teknolojiler konularında temel yetkinlikleri kapsarken; dikey programlar Veri Bilimi, Robotik Proses Otomasyonu (RPA), Müşteri Deneyimi ve Trendler ile Yapay Zekâ ve Üretken Yapay Zekâ (GenAI) başlıklarında ileri seviye bilgi ve uygulama kazanımını hedeflemektedir.

Bu yapı sayesinde Doğuş Otomotiv, dijital yetkinlikleri sürdürülebilir bir şekilde geliştiren, öğrenen ve dönüşen bir organizasyon olma yolunda sistematik bir yetkinlik gelişim modeli benimsemektedir.

Veri

Doğuş Otomotiv'in veri yönetimi yaklaşımı, 2021 yılında başlatılan Veri Stratejisi ve Veri Yol Haritası çalışmalarıyla kurumsal bir çerçeveye oturtulmuş; verinin uçtan uca yaşam döngüsünü kapsayacak şekilde doğru, güvenli ve etkin kullanımını hedefleyen bütüncül bir yapı oluşturulmuştur. Bu kapsamda; veri kalitesinin artırılması, veri yönetişiminin standardize edilmesi, saklama ve imha süreçlerinin yönetimi ile analitik çalışmalardan maksimum faydanın sağlanması amaçlanmıştır.

Veri Yol Haritası kapsamında belirlenen toplam 16 proje, 2022–2024 yılları arasında Veri Stratejisi ve Yönetişim, Veri Mimarisi ve Modelleme, Meta Veri, Veri Kalitesi ve Veri Operasyonları başlıklarında başarıyla tamamlanmıştır. Bu çalışmalar, Doğuş Otomotiv ve Doğuş Teknoloji'den yaklaşık 90 çalışanın aktif katkısıyla hayata geçirilmiş; veri altyapısı, yönetişim ve operasyonel süreçler kurumsal ölçekte olgunlaştırılmıştır.

2025 yılı itibarıyla veri yol haritası çalışmalarının tamamlanmasıyla

birlikte odak noktası; veri kalitesinin sürdürülebilir şekilde artırılması, düzenli kalite ölçümü ve raporlaması, veri yönetişimi uygulamalarının iş süreçleriyle tam entegrasyonu ve veriden değer yaratımının yaygınlaştırılması olmuştur. Veri yönetim modeli kapsamında veri gruplarından sorumlu liderler, veri sahipleri, veri yöneticileri ve veri gizliliği sorumlulukları net şekilde tanımlanmış; iş birimlerinde veri farkındalığını ve yetkinliğini artırmaya yönelik eğitim ve iyileştirme çalışmaları sürdürülmüştür.

Veri altyapısının güçlenmesiyle birlikte, makine öğrenmesi, yapay zekâ ve üretken yapay zekâ projelerinde verim artışı hedeflenmektedir. Bu doğrultuda, 2025 yılı içerisinde yapay zekâ odaklı çalışmalar deneysel seviyeden çıkarılarak daha kurumsal, ölçeklenebilir ve iş değeri üreten bir yapıya taşınmıştır.

2025 yılında Yapay Zekâ Mükemmeliyet Merkezi (AI CoE) kurulmuş; ilgili yetkinliklerin geliştirilmesi, kurumsal standartların belirlenmesi ve yapay zekâ çözümlerinin güvenli ve sürdürülebilir şekilde yaygınlaştırılması hedeflenmiştir. AI CoE çatısı altında, makine öğrenmesi ve üretken yapay zekâ alanlarında pilot projeler hayata geçirilmiş; bu projelerle birlikte hem teknik altyapı hem de organizasyonel yetkinlikler güçlendirilmiştir. Ayrıca, AI Impact projesi ile önümüzdeki dönemi kapsayan iki yıllık bir yapay zekâ ve üretken yapay zekâ proje yol haritası oluşturulmuştur.

Yıl sonu itibarıyla Doğuş Otomotiv'de veri, yapay zekâ ve üretken yapay zekâ çalışmaları; stratejik karar alma süreçlerini destekleyen, müşteri deneyimini iyileştiren ve operasyonel verimlilik sağlayan temel unsurlar arasında yer almakta olup, 2026 ve sonrası için ölçeklenebilir bir değer yaratım zemini oluşturulmuştur.

Bilgi Güvenliği Sertifikaları

Doğuş Otomotiv, bilgiye ve bilgi güvenliğine verdiği önemi sürekli artırarak, dijitalleşmenin getirdiği süreçleri koruma, iyileştirme ve geliştirme hedefiyle çalışmalarını sürdürmektedir. Bu kapsamda, şirketin bilgi güvenliği stratejileri, dijital dünyadaki risklere karşı uluslararası standartlarla uyumlu hâle getirilmiştir.

2022 yılı itibarıyla, Doğuş Otomotiv, DIN EN ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi Sertifikasını alarak bilgi güvenliğini sistematik bir şekilde yönetmeye başlamıştır. Bu sertifika, Şirket'in bilgiye verdiği önemi ve bilgi güvenliği süreçlerini uluslararası standartlarla uyumlu hale getirdiğini kanıtlamaktadır. Sürekli iyileştirme hedefi doğrultusunda atılan bu adım, Doğuş Otomotiv'in dijitalleşme yolculuğunda yapılan bilgi güvenliği çalışmalarının belgelenmesini sağlamıştır. ISO 27001 sertifikası 2025 Mart ayında 27001:2022 versiyon yükseltmesiyle birlikte yenilenmiştir. Doğuş Otomotiv ayrıca, 2024 yılı Aralık ayında Bilgi Güvenliği sertifikalarının arasına VDA – Alman Otomotiv Endüstrisi Derneği tarafından kurulan ve Otomotiv Sektöründe Bilgi Güvenliği Yönetimi standartlarını belirleyen "TISAX - Trusted Information Security Assessment Exchange" sertifikasını da eklemiştir. Doğuş Otomotiv'in bilgi güvenliğine yönelik taahhüdünün devamlılığı, ISO 27001 sayesinde, global ölçekte ve TISAX sertifikası ile Otomotiv pazarı özelinde güvence altına alınmıştır. Bu sertifikasyon, Şirket'in bilgi güvenliği süreçlerini güçlendirmesi, müşteri bilgilerini gizli tutması, şirket içi bilgileri koruması ve çalışan bilgilerinin güvenliğini sağlaması için önemli bir referans olmuştur. Bu uygulamalar, risk yönetimi, veri koruma politikaları ve denetim süreçleri ile desteklenmektedir.

KOŞULSUZ MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

Müşteri Deneyimi Birimi

Şirketimiz bünyesinde, yeniliklere ve değişen dinamiklere göre müşterilerimizin yaşam döngüleri boyunca müşteri deneyimlerini en iyi şekilde yönetmek, müşteri iletişim süreçlerini proaktif yaklaşım ile yalınlaştırmak, merkezi veri yönetimi ve analizleri ile kişiye özel teklif ve hizmetler kurgulamak, müşterilerimizin Şirketimize ve markalarımıza olan inancını güçlendirerek sadakatini yükseltecek aksiyonlar planlamak ve müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutabilmek amacıyla Müşteri Deneyimi Birimi, Dijital Dönüşüm ve Kurumsal İletişim Departmanı altında yapılandırılmıştır.

Müşteri Deneyimi Birimi'nin temel sorumlulukları arasında:

- » Müşteri verilerinin doğru ve güncel tutulması için gerekli çalışma ve geliştirmelerin yerine getirilmesi;
- » Kurum içerisinde müşteri odaklı çalışma anlayışının kurum kültürü olarak benimsenmesinin sağlanması;
- » Süreç iyileştirme amaçlı olarak iç ve dış müşteri memnuniyet araştırmalarının (CEM, DSS) yapılması, sonuçlarının ölçümlenmesi, değerlendirilmesi ve raporlanması;
- » Yetkili Satıcı ve markalardan gelen talepler doğrultusunda direkt pazarlama faaliyetlerinin (e-posta, SMS, MMS, direkt posta ve web) ölçümlenmesi ve raporlanması;
- » Üçüncü parti firmalarla birlikte markalar, Yetkili Satıcı ve Servislere analitik projeler geliştirilmesi ve yürütülmesi;
- » Sosyal ve dijital medya müşteri verileri ile mevcut müşteri verilerimizi zenginleştirerek

sürekliliğin sağlanması, sosyal medya üzerinden gelen müşteri şikâyetlerinin satış fırsatlarına dönüştürülmesi;

- » Tüm marka ve Yetkili Satıcılar tarafından kullanılan Turkuaz sistemi üzerindeki verinin yönetimi ile müşterilerini tanıma, takip ve bilgilendirme fonksiyonlarının ihtiyaçlara göre daha etkin, daha yalın ve daha kapsamlı olması amacıyla geliştirmeler yapılması;
- » Sadakat projelerinin tasarlanması, yönetilmesi ve koordine edilmesi;
- » Sadakat platformu üzerinden kampanya yönetimi ve iletişim çalışmaları yapılması;
- » Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ile müşterilerimize ait kişisel verilerin işlenmesinde, başta özel hayatın gizliliği olmak üzere, kişilerin temel hak ve özgürlüklerini korumak ve Şirketimiz ile paylaştığı kişisel verileri işlerken yükümlülüklerimize uygun olarak süreçlerin yönetimi ile birlikte, İzinli Pazarlama Kanunu kapsamında müşterilerimizden kendi izinleri doğrultusunda vermiş oldukları iletişim kanallarını kullanarak ilgi alanları ve ihtiyaçlarına yönelik pazarlama çalışmalarının gerçekleştirilmesi;
- » Müşterilerimize fayda üretecek iş birliği projelerinin koordine edilmesi;
- » Doğuş Otomotiv markalarının müşteriye dokunduğu her iş ve süreç adımlarını kapsayan temas haritaları ile müşterilerimizle kurulacak her bir iletişim adımının ve geliştirmelerin yönetimi;
- » Yetkili Satıcılarımıza online ve yüz yüze CEM eğitimlerinin verilmesi;

- » Veri analitiğine dayalı satış ve servis kampanyaları ile projelerinin kurgulanması ve yönetimi, müşteri segmentasyonu ve bağlılık odaklı analizlerin yapılması ve offline hizmetlerin online entegrasyon çalışmalarına destek verilmesi gelmektedir.

2025 yılında yapılan Müşteri Deneyimi çalışmaları

Müşteri Deneyimi Yönetimi, müşterilere dokunduğumuz tüm temas noktalarında onlarla kurduğumuz ilişkiler sonunda oluşan algıların ve duyguların bütünüdür. Müşterimizi merkeze alarak, müşteri iletişimlerini proaktif olarak ve yalın bir yaklaşımla kesintisiz yönetebilmek amacıyla, Doğuş Otomotiv tarafından temsil edilen Volkswagen, Audi, Porsche, SEAT, CUPRA, Scania, DOD, Sensat ve Doğuş Marine markalarımızın satış öncesi, satış ve satış sonrası evrelerindeki iş ve süreç adımları, hazırlanan müşteri temas haritaları üzerinden takip edilmektedir.

Dijitalleşmenin getirdiği gereksinimlerle telefon anketlerinin azalarak online anketlerin artacağı zamanlar için tasarlanan altyapı üzerinden hazırlıklar tamamlanmış ve online anketlerin çalışmalarına devam edilmiştir. 2025 yılında, 20.759 adedi online olmak üzere, toplam 67 bin adedin üzerinde müşterimizle görüşülerek, satış ve servis hizmetlerine ilişkin memnuniyetleri sorgulanmış ve ilgili yönetim birimleri tarafından iyileştirme aksiyonları planlanmıştır.

Yetkili Satıcı ve Servislerimizin Doğuş Otomotiv'in ilgili birimlerine ilişkin memnuniyetlerini

ölçümleyebilmek adına, Dealer Satisfaction Survey (DSS) çalışması gerçekleştirilmiştir. Online olarak gerçekleştirilen çalışmada satışta 425, serviste 652 adet anket değerlendirilmiş olup, yapılan analizler neticesinde gelişim alanlarıyla ilgili çalışmalar başlamıştır.

Veri Yönetişimi çerçevesinde, mevcut ERP sistemimiz Turkuaz üzerindeki verilerin Veri Güvenliği, Veri Kimliği, Veri Ambarı, Veri Kalitesi başlıklarına ek olarak Veri Kullanımı ile Analitik CRM çalışmalarının da çok yönlü olarak takip edildiği projemiz ile Doğuş Otomotiv verileri üzerindeki entegrasyonlar, süreçler, yetkilendirmeler, KVKK, bilgi güvenliği gibi konularda çalışmalar 2025 yılında da belirlenen önceliklere göre devam etmiştir.

Tüm marka ve bayilerimizin kullanımı için ERP sistemimiz Turkuaz'a tam entegre ödeme sistemi geliştirilmiştir. Bu çalışma kapsamında, anlaşma yapılan ödeme sistemi sağlayıcı firma ile tam entegrasyon sağlanmıştır. Bu sayede müşterilerimize web, mobil ve uzaktan ödeme imkânları sunulmuştur. 2024 yılında 16 bayimiz tarafından kullanılan sistem 2025 yılında 38 bayiye yükselmiştir. 2026 yılında da talep eden bayilerimiz entegre olabilecektir.

Dijital santral kullanan Yetkili Satıcılarımızın entegre olabildiği Müşterinin Sesi Platformu Projesi 2024 yılında 4 Yetkili Satıcımız ile hayata geçmiştir. Proje, müşterilerimize kesintisiz iletişim ve üst seviyede deneyim sunabilmek amacıyla, iletişim sistemi altyapısının yenilenmesi odağında ele alınan çalışmalarla kapsamaktadır. Öncelikli olarak network altyapılarının yenilenmesi ve üzerine kurulumu yapılacak yeni santral sistemi ile hayata geçecek olan proje neticesinde, yapılan ve gelecekte yapılması planlanan tüm dijital iletişim

projeleri bu sağlıklı teknik altyapı üzerinde hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirilebilir. 2026 yılında da dileyen bayilerimiz projeye entegre olabilecektir.

Değer ve İlgi Merkezi (DİM)

Şirketimiz, "Taraftar Müşteri Yaratmak" vizyonu ile satış ve satış sonrası müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla, üçüncü partilerden aldığı (dış kaynak, outsource) diyalog (ilgi yönetimi), yol yardım ve çağrı merkezi (anket ve randevu) operasyon hizmetlerini kendi bünyesinde yeni bir kalite anlayışı ile birleştirmiştir. Müşteriye verilen önemi ve hizmet kalitesini vurgulamak için "Değer ve İlgi Merkezi" (DİM) adı verilen birim; beklentinin üzerinde yaratıcı hizmet sunmak, müşterilerine olumlu deneyimler yaşatmak ve onlara değer ve güven sağlayarak taraftar müşteri sayısını artırmak amacıyla, Kasım 2014'te Dijital Dönüşüm ve Kurumsal İletişim Departmanı altında yapılandırılmıştır.

Müşteri yaşam evresinin her noktasında markalarımıza destek olan DİM, gerçekleştirdiği projelerle hizmet kalitesinin yanı sıra hizmet çeşitliliğini de artırmaktadır. Müşteri temas noktalarına hizmet ve kalite standardı getirmeyi hedefleyen DİM operasyonu, marka ve Yetkili Satıcılardaki raporlama özellikleri ile tüketici beklenti ve görüşlerinin anlık ve şeffaf olarak takip edilmesini sağlamaktadır.

DİM sadece müşterilerin değil aynı zamanda çalışanların da kendilerini değerli hissetmeleri gerekliliği üzerine kurgulanmıştır. Böylece çalışanların kendilerini değerli ve önemli hissettikleri, inisiyatif kullandıkları, karara katıldıkları bir ortam sağlanmıştır.

Merkezi Şekerpınar'da bulunan ve Şirketimizin sürekli gelişim felsefesinin bir ürünü olan Değer ve İlgi Merkezi, yapısı ve özellikleri itibarıyla sadece otomotiv sektörü

için değil, birçok sektör için örnek teşkil etmektedir.

DİM'in sağladığı hizmetlerin kapsamı aşağıdaki gibidir:

1. İlgi Yönetimi (Diyalog): Doğuş Otomotiv tarafından ithal edilen marka araçlar ile Yetkili Satıcı ve Servislerle ilgili gelen taleplerin (istek, şikâyet, tavsiye, teşekkür, vb.) yönetilmesi, müşteri ihtiyaç ve beklentilerinin karşılanması, böylece müşterilerimize hak ettikleri değer ve ilginin gösterilmesidir. Bu talepler telefon, e-posta, canlı sohbet, sosyal medya ve mektup gibi çeşitli iletişim kanallarından gelmektedir.

2025 yılında DİM, 123.862 adet diyalog telefon çağrısını başarıyla karşılamıştır. Diyalog telefonlarının ortalama yanıtlanma süresi (ASA) 2025 yılında 8 sn*, servis seviyemiz ise %85 olarak gerçekleşmiştir.

Müşterilerden 2025 yılı içerisinde gelen 260.651 adet e-posta yanıtlanmıştır. E-posta yanıtlanma süresi 57 sn olarak gerçekleşmiştir. 2024 yılına göre cevaplanan e-posta adedi %37 artış göstermiştir. 2025 yılında 42.638 adet canlı sohbet görüşmesi gerçekleştirilmiş ve bu sohbetler ortalama 18 sn içerisinde cevaplandırılmıştır. Sosyal medya (X, Facebook, Instagram) yansımaları 2024'e göre %66 artışla 94.484 adede ulaşmıştır.

2. Yol Yardım: Doğuş Otomotiv tarafından ithal edilen marka araçlara, vdf Sigorta poliçe sahiplerine, vdf Filo Kiralama araç kullanıcılarına ve Doğuş Otomotiv çatısı altında faaliyet gösteren Doğuş Şarj Sistemleri şirketinin markası olan D-Charge müşterilerine verilen yol yardım hizmetlerinin kapsamıdır. Yol yardım hizmetlerinin temel amacı,

* Hedeflenen cevaplanma süresi içerisinde karşılanan çağrılarının toplam karşılanan çağrılara oranıdır.

Değer ve İlgili Merkezi

2014 yılında hizmete giren DİM, müşteri yaşam evresinin her noktasında Doğu Otomotiv markalarına destek olurken, taraftar müşteri sayısını artırmayı amaçlamaktadır.



müşterilerin mobilitesinin kesintisiz devam etmesinin sağlanmasıdır. Müşterilerin yolda başına gelebilecek tüm olumsuzluklara karşı kendilerini güvende hissetmelerinin sağlanması ve en kısa sürede kendilerine ulaşarak her türlü yardımın verildiği bir yol yardım hizmetinin sunulması hedeflenmektedir.

2025 yılında, 2024'e göre %14 artışla 195.634 adet yol yardım çağrısı karşılanmıştır. Yol yardım çağrılarının ortalama yanıtlanma süresi (ASA) 10 sn, servis seviyemiz ise %86 olarak gerçekleşmiştir.

2025 yılında, DİM'in müşterilerine sunduğu "Acil Servis Hizmeti" 26.557 adet olmuştur. Acil Servis Hizmeti, olay yerinde müşterimizin taleplerini çözmek ve mobilitesinin kesintisiz devamını sağlamak açısından 7/24 tüm Türkiye genelinde sağlanan bir hizmettir.

Yine 2025 yılında DİM'in müşterilerine sunduğu "Çekici Hizmeti" 18.832 adet olarak gerçekleşmiştir. Saha operasyonları kapsamında DİM'in müşterilerine sunduğu geçici araç tahsisi ise 2.636 adet olarak gerçekleşmiştir.

2025 yılında, yol yardım çağrıları için açılan kayıt 101.401 adet olarak

gerçekleşmiştir. Müşterilerin aldıkları yol yardım hizmetine ilişkin memnuniyet seviyesi ise %89 olarak gerçekleşmiştir.

3. Anket: Veri ve hizmet kalitesinin denetimi için müşterilerin aranması ve belirli bir metin üzerinden hedeflenen cevapların alınmasıdır. Markalarımızın mevcut müşterilerini elinde tutması ve proaktif bir şekilde potansiyel yeni alıcılara ulaşması temel amaçtır. Yeni ve sadık müşterilerle satış fırsatlarının en yüksek düzeye çıkarılmasının yanı sıra potansiyel müşteri ve mevcut müşteri verilerinin doğru şekilde kullanılması amacıyla, CRM faaliyetlerinin doğru ve etkin şekilde yönetilmesi için müşterilerin aranması ve verilerin kayıt altına alınması esastır. 2025 yılında, DİM'de 67 farklı proje için 2024'e göre %2 artışla 197.112 adet anket yapılmıştır. Markalarımız ile birlikte CRM departmanımızın ortak çalışmaları bu birimimiz tarafından desteklenmekte ve saha çalışmaları anket ekibimiz ile yapılmaktadır.

4. Randevu: Yetkili Servislerin satış sonrasında müşteri ile ilk iletişimi olan bakım veya onarım konularında müşterilerine randevu verilmesi ve planlanmasının

yapılmasıdır. Müşterinin ihtiyaçlarına ve beklentilerine özen göstermek, bu sürecin temelidir. Ayrıca, ilgili Yetkili Servisler ile atölye planlaması dâhilinde koordinasyon kurulmasını da içermektedir. Bu çerçevede, 2025 yılında vdf Filo Kiralama, , Doğu Oto ve Porsche Türkiye Randevu Hattı ile tüm Porsche Yetkili Servisleri için bu kapsamda hizmet verilmiştir. 2025 yılında 254.181 adet çağrı karşılanmış ve sonucunda tüm markalarımız için toplam 63.239 randevu kaydı oluşturulmuştur. Ayrıca 2020 yılında hayata geçirilen IVR Üzerinden Randevu projesinde toplamda 8.526 adet randevu oluşturulmuştur.

5. İkinci El Satış: DOD markasının müşterilerinden web sitesi, sosyal medya ve telefonla gelen ikinci el araç alım, satım, takas hizmetleri, ikinci el araçlarla ilgili kasko ve finans konularındaki bilgi isteklerinin araştırılması, sonuçların müşterilere sunulması ve müşterilerin Yetkili Satıcılarla bağlantısının kurulmasını içerir. DOD çağrıları 2025 yılında 3.621 adet olarak gerçekleşmiştir.

Genel toplamda çağrı merkezi sektöründe değerlendirilen en önemli kriterlerin başında yer alan Servis Seviyesi (Service Level) hedefi %80 iken, DİM'de bu kriter 2025 yılında tüm birimlerin ortak değeri olarak %85 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Müşteri temsilcilerinin değerlendirildiği, sağlanan hizmetin kalitesinin ve müşteriye uyandırdığı hissiyatın ölçümünün yapıldığı NPS sonuçları 2025 yılında %87 olarak gerçekleşmiştir. DİM müşteri temsilcilerinin kalite ölçümü sonucunda, 2025 yılında müşteri temsilcilerinin görüşme kalitesi puanı ise %91 olarak gerçekleşmiştir.

DİM, müşterilerine sağladığı hizmetlerde her zaman için ayrıcalıklı hizmeti bir öncelik

olarak görmektedir. Bu anlamda DİM, önemli ve yoğunluklu bölgelerdeki çekiciler ile özel sözleşmeler imzalayarak, sonrasında bu çekici firmaların kalite ölçümünü yapmaktadır. Bu sayede hem kalite hem de verim olarak yüksek hizmet standartları hedeflenmektedir.

6. Diğer uygulamalar:

DİM Rent A Car (RAC): DİM, 2015 yılı itibarıyla, yolda kalan müşterilerine daha iyi bir hizmet sunabilmek için VW ve Audi markalarıyla bayilere geçici araç kiralama hizmeti sağlamıştır. Böylece müşteriler, kendi araçları yerine VW Passat veya Audi A4 gibi üst segment araçları da deneyimleme fırsatı bulmuştur. 2023'ün son çeyreğinde CUPRA markası da 15 aracıyla projeye dâhil olmuştur.

Online Performans Sistemi: Özel bir çalışma ile DİM için tasarlanmış yeni bir yazılım performans sistemine entegre edilmiştir. Bu sistem sayesinde ölçümü yapılan (görüşme kalitesi, sınav, vb.) sonuçlar eş zamanlı olarak müşteri temsilcilerine iletilmektedir.

D-Assist Hizmet Portalı: Müşteri beklentilerini karşılamak ve eşsiz müşteri deneyimi sağlamak amacıyla D-Assist projesi hayata geçirilmiştir. Bu platform sayesinde müşteriler yolda kaldığında, buldukları konum SMS ile tespit edilip acil servis / çekici yetkililerine görev atanabilmektedir. Müşteri konumuna en yakın acil servis yetkilisi ve çekici tedarikçisi otomatik olarak tespit edilmektedir. Ayrıca dijital fihrist özelliği ile öncelikle aranması gereken Yetkili Servis çalışanları ya da çekici firma operatörlerinin iletişim bilgileri müşteri temsilcisinin önüne otomatik olarak getirilmektedir.

NPS Aramalarının Otomasyonu: Müşterilerin DİM'den aldığı hizmetten memnuniyetini

ölçümleyen NPS aramaları daha önce müşteri temsilcileri tarafından yapılırken, 2017 yılından itibaren otomatik IVR sistemi ile yapılmaya başlanmıştır. Böylece hem iş gücü tasarrufu sağlanmış hem de süreçlerinin gelişimi ve iyileştirilmesi için müşterilerden daha çok bilgi alınmaya başlamıştır.

Karar Destek Asistanı: İşe yeni başlayan DİM Yol Yardım müşteri temsilcilerinin sıklıkla sorduğu konulardan oluşturulan özel bir chatbot vasıtasıyla doğru kararı almalarına yardımcı bir uygulamadır. Karar Destek Asistanı'nın önemli özelliklerinden biri de geçmiş veriler vasıtasıyla öğrenen bir sistem olmasıdır.

Dashboard Çalışmaları: DİM'in D-Teknoloji ile ortaklaşa çalışarak hayata geçirdiği Marka Raporları Dashboard projesiyle yaklaşık 40 adet raporun otomasyonu sağlanmış ve 8 markanın hizmetine sunulmuştur. Bu çalışmaya ek olarak Audi ölzelinde pilot çalışması yapılarak tamamen marka yetkilileri tarafından belirlenen KPI'lar üzerinden markaya özel dashboard çalışmaları yapılmıştır. Proje, dashboard tasarlama ve oluşturma konusunda şirket içinde farkındalığın artmasına da katkı sağlamıştır.

Fatura Otomasyonu: DİM'e ait Acil Servis ve Çekici Hizmeti faturalarının RPA teknolojisiyle otomasyonu sağlanmış ve iş gücü kaybı minimuma indirilmiştir. 2023 yılında hayata geçirilen proje kapsamında yaklaşık 24.000 faturanın otomatik onayı alınarak 0,6 kişi/yıl kazanç sağlanmıştır.

Yol Yardım Anket Otomasyonu: DİM'in müşterilerine verdiği Yol Yardım hizmeti sonrası Acil Servis ve Çekici Hizmeti'ni ölçümlemek için uyguladığı Yol Yardım Memnuniyet Anketleri, daha önce Müşteri Temsilcisi NPS Otomasyonu'nda olduğu

gibi IVR sistemi ile otomatik hale getirilmiştir. 2021 yılının ikinci yarısından itibaren bu anketler müşteriler tarafından anlık olarak doldurulmaktadır.

Cloud Santral Projesi: DİM, 2023 Şubat ayından itibaren santral altyapısında "bulut santral" teknolojisine geçiş yapmıştır. Bu projeye birlikte lokasyon bağımsız çalışma, veri güvenliği ve maliyet avantajı sağlanmıştır.

Dijital Eğitimler: Yüz yüze verilen İşe Başlangıç Eğitimlerinin bir kısmının video formatında hazırlanması ile başlayan proje, tüm iç eğitimlere yayılmıştır. Go-Gelişim sistemine entegrasyonu ile birlikte her zaman erişilebilir, ölçülebilir ve takip edilebilir eğitimler haline gelmiştir.

IOT Çekici Takibi: DİM'e hizmet veren çekici tedarikçilerinin araçlarına takılan IOT destekli takip cihazı ve yazılımının Doğu Otomotiv'in ERP sistemi Turkuaz ile entegre edilmesi sayesinde çekici hizmeti yönlendirilen müşterilerin hizmet sürecini anlık ve dinamik olarak takip etmesi sağlanmış, ayrıca elde edilen yeni veri kümeleri operasyonel süreçlerin iyileştirilmesine yardımcı olmuştur.

DİM GENAI Sınav Modülü: Bilgi seviyesi ve kaliteli hizmetin sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla her ay müşteri temsilcileri için hazırlanan sınavların yapay zekâ ile oluşturulması ve değerlendirilmesini sağlayan sistem 2024 yılında kullanılmaya başlamıştır. Global ve yerel organizasyonlar tarafından ödüle layık görülen modül, Doğu Otomotiv'in inovatif yönünü temsil etme noktasında Değer ve İlgili Merkezi'nin de rol almasına olanak sağlamıştır.

DİM AI Kalite Modülü: DİM bünyesinde görev alan müşteri temsilcilerinin görüşmeleri aylık olarak değerlendirilmektedir.

Bu değerlendirmeler aracılığıyla bilgi düzeyi kontrol edilerek operasyonel süreçlerin kalitesinin artırılması için gerekli aksiyonların alınması sağlanmaktadır. 2025 yılında hayata geçen proje sayesinde Randevu ve Anket görüşmeleri artık yapay zekâ tarafından değerlendirilmektedir. İnsan eforu ile kısıtlı sayıda çağrı değerlendirmesi yapılabilirken proje sonrasında değerlendirilen çağrı adedi artmış, aynı zamanda kişi bazlı geri bildirimler ve gelişim alanlarının tespit edilmesine olanak sağlanmıştır.

DİM, 2017 yılında önemli bir teknoloji yatırımı yaparak kullanmaya başladığı "speech to text" sistemini 2025 yılında da kullanmaya devam etmiştir. Bu sayede kaydedilmiş tüm görüşmelerin speech-to-text teknolojisi ile otomatik olarak metne dönüştürülüp, bu metinler üzerinde veri madenciliği yöntemleri uygulanarak çeşitli analizler gerçekleştirilmesine olanak sağlanmıştır. 2026 yılında üründe yapılan geliştirme ile çağrıların gerçek zamanlı olarak metne dönüştürülmesi sağlanacaktır. Ayrıca bu metinler üzerinden çağrıların yapay zekâ ile özetlenmesi ve müşteri temsilcilerinin çağrı akışındaki bilgilere göre gerçek zamanlı olarak yönlendirildiği, bilgiye hızlıca erişebildiği bir yapay zekâ destek botu kullanıma açılacaktır.

DİM, 2019 yılında Porsche markası tarafından hayata geçirilen Porsche Premium Müşteri Temsilcisi projesini yürütmeye başlamıştır. Bu proje çerçevesinde belirlenen hatta gelen diyalog ve yol yardım çağrıları Porsche markasına özel personel tarafından yanıtlanmaya başlamıştır. Bu proje, VW Ticari, Scania ve CUPRA markalarında da yaygınlaştırılmıştır.

DİM, 2016 yılında hayata geçirdiği Pozitif Ayrımcılık Projesi ile birlikte, hizmet sunduğu müşterileri arasında yer alan

engelli, kadın ve 60 yaş üzeri müşterilerine daha hızlı hizmet verebilmek ve bekleme sürelerini en aza indirebilmek için yeni bir uygulamaya geçmiştir. DİM'in bağlı olduğu sisteme ve santral sistemine yapılan tanımlamalarla bu müşteriler, aradıklarında santral tarafından ön sıraya alınmakta ve müşteri temsilcilerinin ekranına da özel durumlarıyla (engelli, kadın, 60 yaş üzeri) ilgili bir işaret çıkmaktadır. Bu sayede, bu müşterilere karşı hem davranışsal hem de süre olarak daha farklı bir hizmet sunulabilmektedir.

7. Proje Bazlı Çalışmalar:

- » Sahadan gelen istek, şikâyet ve talepleri analiz etmek, raporlamak ve iyileştirme projeleri gerçekleştirmek,
- » SSH ekiplerine acil servis hizmetleri hakkında düzenli geri bildirimler sağlamak, eksiklerin giderilmesi ve standardın sağlanmasına katkıda bulunmak,
- » Markaların müşteri ilişkileri projelerini hayata geçirmek (örnek olarak Lead sisteminin yönetimi, VW Ticari Araç Premium projesi için özel çağrı merkezi hizmeti verilmesi ve benzer projeler olan Digturk Portal, DMF lead yönlendirmeleri, VW Shop, D-Gym, dönemsel kampanya taleplerinin karşılanması, Scania Kurumsal operasyonlarının sürdürülmesi, vb.),
- » Proje bazlı olarak bir marka veya Yetkili Satıcının müşterilerini aramak suretiyle veri güncelleme çalışmaları gerçekleştirmek,
- » Markaların yıllık planlama çalışmalarına dâhil olarak proje geliştirmek,
- » Gelişime açık Yetkili Satıcılarda müşteri deneyimlerini gözlemleyerek müşteri ilişkilerini geliştirmek için çalışmalar gerçekleştirmek ve çıktılarını teşkilata yaymak,
- » Acil servis ve çekiciler için eğitimler ve motivasyon

programları düzenleyerek sürecin ve müşteri memnuniyetinin artırılmasını sağlamak.

8. CRM Scorecard: CRM çalışmalarının marka performansına etkisinin ölçümü amacı ile tasarlanan "CRM Scorecard"ın yönetimi DİM tarafından yapılmaktadır.

Doğuş Otomotiv Plus Galataport 2025 Yılı Etkinlikleri

Doğuş Otomotiv Plus Galataport 21 Ekim 2021 tarihinde açılmış olup, 2025 yılı içinde 2.485 yerli, 1.027 yabancı, toplamda ise 3.513 ziyaretçiyi ağırlamıştır. Yenilikçi ve çevreci teknolojileri ile Türkiye pazarında satışa sunulan ve gelecekte sunulması planlanan düşük veya sıfır emisyonu sahip araçlar, sergi alanında dönüşümlü olarak ziyaretçilerin beğenisine sunulmuştur.

Sergilenen marka ve modeller ile zaman aralıkları şu şekildedir:

- » **VW Binek ID.4** (1 Ocak - 9 Ocak)
- » **Bentley Continental Speed GTC** (9 Ocak - 13 Ocak)
- » **VW Binek ID.7** (13 Ocak-27 Ocak)
- » **Audi A5 Sedan** (27 Ocak - 10 Şubat)
- » **Porsche 911 Carrera 4 GTS** (10 Şubat - 24 Şubat)
- » **Lamborghini Huracan STO** (24 Şubat - 28 Şubat)
- » **VW Ticari Caravelle** (28 Şubat - 14 Mart)
- » **VW Binek Tayron** (14 Mart - 27 Mart)
- » **Skoda Kodiaq RS** (27 Mart - 3 Nisan)
- » **CUPRA Formentor** (3 Nisan - 14 Nisan)
- » **VW Ticari California** (14 Nisan - 27 Nisan)
- » **Porsche Cayenne** (27 Nisan - 10 Mayıs)
- » **Audi A6 Sportback e-tron** (10 Mayıs - 23 Mayıs)
- » **Audi Q6 SUV e-tron& e-foil (DMS)** (23 Mayıs - 4 Haziran)

- » **VW Binek Tayron** (4 Haziran - 16 Haziran)
- » **Skoda Enyaq** (16 Haziran - 2 Temmuz)
- » **Bentley Bentayga S** (2 Temmuz - 4 Temmuz)
- » **Lamborghini Urus SE** (4 Temmuz - 6 Temmuz)
- » **Porsche Macan** (6 Temmuz - 20 Temmuz)
- » **VW Ticari Caravelle** (20 Temmuz - 3 Ağustos)
- » **CUPRA Terramar** (3 Ağustos - 17 Ağustos)
- » **Audi A6 Avant** (17 Ağustos - 17 Eylül)
- » **VW Binek Passat e-Hybrid** (17 Eylül - 7 Ekim)
- » **Porsche Cayenne** (7 Ekim - 24 Ekim)
- » **Bentley Flying Spur** (24 Ekim - 28 Ekim)
- » **CUPRA Terramar** (28 Ekim - 30 Ekim)
- » **SEAT İbiza** (30 Ekim - 10 Kasım)
- » **VW Binek Tayron** (10 Kasım - 28 Kasım)
- » **Audi Q3 SUV** (28 Kasım - 23 Aralık)
- » **Lamborghini Temerario** (23 Aralık - 25 Aralık)
- » **Porsche Macan** (25 Aralık - 4 Ocak)

Ayrıca Doğuş Meydanı'nda, markalarımızın lansman tanıtımını desteklemek amacıyla kurulan stantta 2025 yılı boyunca 20 araç sergisi ve 17 etkinlik gerçekleştirilmiş, toplam 29.067 ziyaretçi ağırlanmıştır.

2025'te Doğaya Kanat Açtık Programı kapsamında Alper Tüdeş ile Gerçek Doğa Hikâyeleri atölyeleri ve 27 Eylül'de özel bir etkinlik düzenlenmiştir.

2025 yılında, Doğaya Kanat Açtık programı çerçevesinde düzenlenen "Geri Dönüşen Sanat" sergisi devam etmiştir.

1 Şubat tarihinde, çocuklara yönelik olarak resim ve seramik boyama etkinliği gerçekleştirilmiştir.

15 Şubat tarihinde Sevgililer Günü temasıyla düzenlenen araç kokusu atölyesinde katılımcılara aromalar hakkında eğitim verilmiş; eğitimin ardından katılımcılar kişisel beğenilerine göre kendi kokularını geliştirmişlerdir.

8 Mart Dünya Kadınlar Günü kapsamında düzenlenen el kremi atölyesinde de katılımcılara eğitim eşliğinde doğal yağlar hakkında eğitim verilmiştir. Eğitimin ardından katılımcılar kişisel yağ karışımlarıyla kendi el kremlerini oluşturmuşlardır.

17 Nisan, 13 Mayıs, 29 Mayıs, 16 Eylül, 21 Ekim ve 19 Kasım tarihlerinde Uzun İnce Bir Yol tiyatro seansları düzenlenmiştir.

23 Nisan tarihinde Doğuş Meydanı'nda düzenlenen Galataport Çocuk Şenliği'nde seramik ve resim boyama çocuk atölyesi gerçekleştirilmiştir. Etkinlikte çocuklar, tuval ve seramik yüzeyler üzerinde akrilik boyalarla yaratıcı uygulamalar yapmıştır.

11 Mayıs'ta Anneler Günü'ne özel bez çanta boyama atölyesi düzenlenmiş, anne-çocukların birlikte tasarladığı çantalar katılımcılara hediye edilmiştir.

15 Haziran tarihinde Babalar Günü'ne özel olarak marangozluk atölyesi düzenlenmiştir. Katılımcılar eğitim eşliğinde ahşap işçiliği ve marangozluğun temel yapı taşları hakkında eğitim alıp ahşap oyuncak arabalar üretmiştir.

14-15 Haziran tarihlerinde Doğuş Meydanı'nda Jazz Festivali gerçekleştirilmiştir.

23-25 Haziran tarihlerinde Škoda basın lansmanında markanın yeni modelleri Elroq ve Enyaq'ın tanıtımları yapılmış, sonrasında ise test sürüşü organizasyonu düzenlenmiştir.

18 Temmuz tarihinde ise Gina X MATE. iş birliği kapsamında test sürüş deneyimi gerçekleştirilmiştir.

"Kültürün Artısı" teması kapsamında 18 Ekim, 1 Kasım ve 6 Aralık tarihlerinde üç farklı söyleşi gerçekleştirilmiştir. Programda, Bager Akbay ile yapay zekâ okuryazarlığı, Aydan Çelik ile bisikletin kültürel ve yaşam pratiklerindeki yeri, Ayşe Kulin ile de yazarlık serüveni ve yaşam deneyimleri ele alınmıştır.

2023 yılında başlatılan "Kültürün Artısı" teması kapsamında, rehber Barış Partal eşliğinde Karaköy, Tophane, Dolmabahçe ve Beşiktaş rotalarını kapsayan dört gezi atölyesi düzenlenmiş, etkinliklerde özel günlerin anlam ve önemine odaklanılmıştır.

2024 yılında başlatılan "Sporun Artısı" teması kapsamında, Cihangir Yoga iş birliğiyle Rıhtımda Yoga serisi yıl boyunca farklı tarihlerde gerçekleştirilmiştir. Etkinlikler, CUPRA ve MATE. markalarının dönemsel sponsorluğu ile desteklenmiş, MATE. test sürüşleriyle katılımcı deneyimi zenginleştirilmiştir.

1 Ekim ve 15 Ekim tarihlerinde, İnsan Kaynakları Departmanı tarafından farklı üniversitelerden öğrencilerin katılımıyla "Doğuşlu Bir Gün" etkinliği düzenlenmiştir.

13 Aralık'ta yeni yıl temasıyla düzenlenen kar küresi ve kapı süsü atölyesinde katılımcılar, kişisel tasarımlarını oluşturarak keyifli bir deneyim yaşamıştır.

Sanata Bi Yer platformu iş birliğiyle, 13 Kasım-17 Aralık tarihleri arasında Mücahit Diyar Arız'ın heykel sergisi, 18 Aralık'ta ise Gözde Betülây Yorulmaz'ın dijital sergisi gerçekleştirilmiştir.

Tedarikçilerimiz

Doğuş Otomotiv 2014 yılından bu yana tedarik zinciri yönetimini sürdürülebilirlik açısından risk yönetiminin bir parçası olarak görmeye başlamıştır. Tedarikçilerinde sürdürülebilirlik farkındalığı yaratmak için hem çevresel ve sosyal verileri toplama bilincini teşvik ederek hem de eğitimlerle bu süreci desteklemiştir.

2025 yılında 1900'den fazla tedarikçisi ve toplam 16,5 milyar TL'ye* ulaşan toplam satın alma tutarıyla Doğuş Otomotiv'in tedarik zincirinde risk yönetimi oldukça önemli bir başlık haline gelmiştir. Karmaşık bir tedarik zinciri yapısına sahip olan Doğuş Otomotiv, tedarikçileriyle ilişkilerinde şeffaflık ve diyalog anlayışını ön planda tutmaktadır.

Şirketimiz kendi yapısı içinde uluslararası standartlara uygun biçimde yönettiği yasal ve ticari risklerini tedarik zinciri kapsamında da aynı şekilde yönetmektedir.

* OEM, Doğuş Holding ve Doğuş Grubu şirketleri hariç tutarı ifade etmektedir. İlgili tutara Katma Değer Vergisi (KDV) dâhildir.

Bu kapsamda sürdürülebilirlik kriterleri Doğuş Otomotiv'in tüm tedarik zinciri yönetimi aşamalarında önemli bir yer tutmaktadır. Tedarikçilerimizin sosyal, çevresel ve ekonomik alandaki risklerini öngörmeleri için geliştirdiğimiz "Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Modeli" üç aşamadan oluşmaktadır.

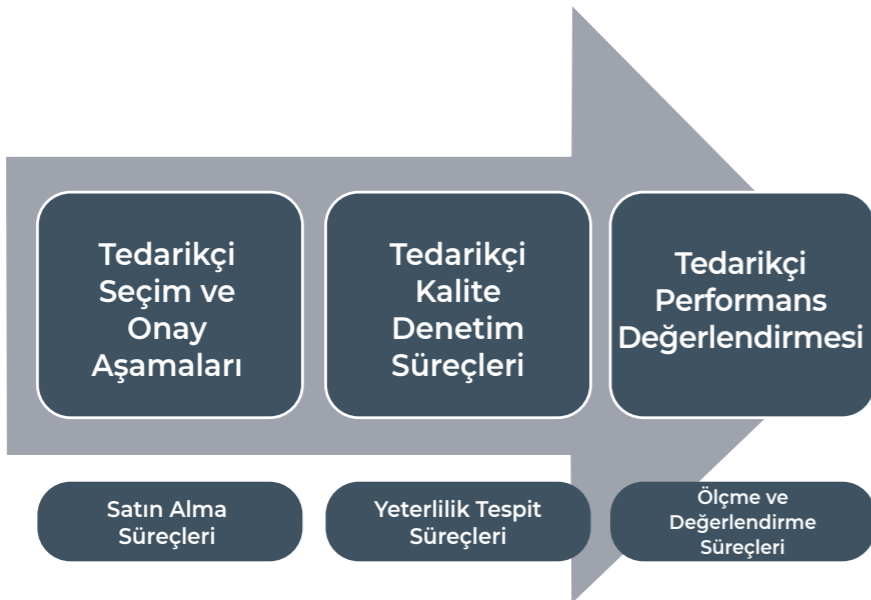
Doğuş Otomotiv'in öncelikli odak alanları doğrultusunda performanslarını paydaşlarıyla şeffaf bir biçimde paylaşmayı taahhüt ettiği sürdürülebilirlik başlıkları, "Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi" süreçlerinin her aşamasında değerlendirilmekte ve proaktif olarak yönetilmektedir. Bu doğrultuda Doğuş Otomotiv ile iş birliği içinde olan tedarikçilerimiz çevresel etkilerin azaltılması, dögüsel ekonomi ve atık yönetimi, iş sağlığı ve güvenliği, iş etiği ve çalışan memnuniyeti gibi konularda önemli fırsatları değerlendirme olanağına kavuşmaktadır.

Doğuş Otomotiv, kritik tedarikçileri belirlemek ve yönetmek için bir risk yönetim sistemine sahiptir ve söz konusu riskleri belirlemek ve tespit edilen risklerin takibini

sağlamak amacıyla bir Risk Kategorizasyonu çalışması yapmıştır.

Şirketimiz ayrıca, Tedarikçi Kalite Yönetimi süreçleri ve stratejik tedarikçiler için kendi satın alma uzmanları ile ISO 9001 değerlendirmeleri ile desteklenen sürdürülebilirlik risk değerlendirmeleri yapmaktadır. 2025 yılında 125 kritik tedarikçimizin %50'sinden fazlası denetlenmiştir.

Doğuş Otomotiv 2014 yılından bu yana tedarikçilerini sürdürülebilirlik performanslarını ölçmeleri, değerlendirmeleri ve kendilerini bu konuda geliştirerek risklerini minimize etmeleri için teşvik etmektedir.



2025 YILI DEĞERLENDİRMESİ VE 2026 YILI BEKLENTİLERİ

	2025 Beklenti	2025 Gerçekleşen	2026 Beklenti
Toplam Otomotiv Pazarı (Binek+Hafif Ticari+Ağır Ticari) (bin adet)	1.300	1.375,9	1.100+
Doğuş Otomotiv Satış Adetleri (Škoda hariç) (bin adet)	150	162,8	117
Yatırım Harcamaları (mia TL)	5,0	4,6	5,2

2024 yılı elektrikli araçların yaygınlaşmasının hızlandığı, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odaklı dönüşümlerin belirleyici olduğu bir yıl olmuştur. 2025 yılında ise otomotiv sektörü, küresel ölçekte devam eden jeopolitik gelişmeler, finansal koşullardaki normalleşme süreci ve tedarik zincirindeki dönüşümlerle birlikte şekillenirken; elektrikli ve bağlantılı araç teknolojilerine yönelik yatırımlar, regülasyonlara uyum ve sürdürülebilir mobilite çözümleri sektörün ana odak alanları arasında yer almaya devam etmiştir. Türkiye otomotiv pazarı ise artan rekabet ortamı ve değişen tüketici beklentileri doğrultusunda, dengeli ve seçici bir büyüme eğilimi sergilemiştir.

Türkiye'de otomotiv pazarı, 2024 yılında %2 oranında normalleşme ile 1.216.609 adet olarak gerçekleşmiştir. 2025 yılında ise otomotiv sektörü görece istikrarın etkisiyle yeniden büyüme eğilimine girmiş ve %13 artış ile 1.375.928 adet olarak gerçekleşmiştir. 2025 yılında TL, ABD doları ve Euro'dan oluşan sepet karşısında nominal olarak %29 değer kaybetmiştir.

Bu dönemde finansal ve operasyonel yapısını koruyarak faaliyetlerini başarıyla sürdüren şirketimiz, yılı Škoda hariç 162.818

toptan satış adedi ile tamamlamıştır. Şirketimiz, öngördüğü 5 milyar TL yatırım harcamasının %93'ünü gerçekleştirmiştir.

Şirketimiz, 2026 yılında:

- » Optimum faaliyet kârlılığı seviyesini sürdürmeyi ve uzun vadeli başarı için gerekli gördüğü pazar payını (Škoda hariç) %14-15 seviyesinde muhafaza etmeyi;
- » Yeniden değerlendirilen tüm proje ve pazarlama planları ışığında tedbirli gider yönetim yapısını sürdürmeyi;
- » Temel performans göstergelerinin düzenli takibiyle, gerekli iyileştirmelerin gerçekleştirilmesini ve operasyonel verimliliğin artırılmasını amaçlamaktadır.

2026 yatırım harcaması planlarımız şu başlıklardan oluşmaktadır:

- » Genel Müdürlük, lojistik, yedek parça, eğitim alanları ve bağlı ortaklıklarımız için yapılan harcamalar,
- » Makine ve teçhizat yatırımları,
- » Test araçları,
- » Bilgi teknolojileri yatırımları,
- » Güneş Enerjisi Paneli (GES) yatırımı,
- » Değer yaratma potansiyelini yüksek gördüğümüz yatırımlar,
- » Elektrikli araç şarj istasyonu yatırımları,
- » Elektrifikasyon ve mobilite yatırımları.

Şirketimiz, kısa vadede verimliliği önceliklendirerek, yurt içi ile yurt dışı operasyonlarını ve orta-uzun vadede mobilite, dijitalleşme ve hizmet odaklı çalışmalarını titizlikle sürdürecektir. Ayrıca kritik iş süreçleri, sürekli gelişimin bir parçası olarak, dijitalleşme trendleri ve üretici firma stratejilerinin de dikkate alındığı holistik yapı dâhilinde güçlendirilecektir. Şirketimiz, distribütörlüğünü üstlendiği uluslararası markaların güçlü imajıyla pazardaki konumunu korumaya devam edecektir.

2026 yılı beklentilerimize yönelik riskler aşağıdaki gibidir:

- » Jeopolitik riskler
- » Makroekonomik belirsizlikler, kur dalgalanmaları ve stratejik finansal risk yönetimine yansımaları,
- » Global piyasalardaki gelişmelere bağlı korumacı politikalar ve likidite hareketleri,
- » Enerji kaynaklarının verimli kullanılması, iklim değişikliği ve sürdürülebilirlik alanındaki diğer riskler,
- » Dijital dönüşüm, siber güvenlik ve bilgi güvenliği ile ilgili riskler,
- » Regülasyon riskleri ve yasal riskler.

Risklerin yönetilmesine ilişkin esaslar, bir sonraki "Uyum ve Risk Yönetimi Sistemine Bakış" başlıklı bölümde detaylandırılmıştır.

UYUM VE RİSK YÖNETİMİ SİSTEMİNE BAKIŞ

Risk Yönetimi ve İç Kontrol Mekanizması

Belirsizlikleri zamanında tanımlamak, doğru yöntemlerle değerlendirmek ve hedeflere uygun önlem alma yaklaşımını Şirketimiz genelinde iş yapış şekli haline getirebilmek amacıyla oluşturduğumuz Kurumsal Risk Yönetimi, yönetim organlarımızdan tüm kademedeki çalışanlarımıza uzanan bir kurum kültürü olarak geliştirilmektedir.

Şirketimizde riske verilen önemin gereği olarak Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdürlük bünyesinde faaliyet gösteren Finansal Kontrol ve Yatırımcı İlişkileri departmanı tarafından süreç yürütülmektedir. Birbirini tamamlayan risk ve kontrol kavramlarını aynı çatı altında birlikte ele alarak, tek bir sorumluluk merkezi ve ortak dil yaratma hedefimizi sürdürmekteyiz. Bu hedefe paralel olarak, riskin etkin yönetimi konusunda komuta merkezi olan Riskin Erken Saptanması Komitesi'ne doğrudan, kapsamlı ve bütünlük raporlama yapılarak Komite'nin gözetim görevine tam destek sağlanmaktadır.

Olasılık ve muhtemel etki kapsamında süreç ve senaryo bazlı olarak dikkate alınan risk kompozisyonumuz, son yıllardaki sağlık, güvenlik, hukuk, teknoloji, çevre, iş sürekliliği ve sürdürülebilirlik hassasiyetlerimizi de kapsayan finans dışı riskleri de içerecek şekilde genişletilmiştir. Risk ölçüm ve değerlendirme parametreleri, ortak terminoloji kullanımı, iş sürekliliği yaklaşımı, ilgili raporlama ve paydaş bilgilendirme çalışmaları da bu yönde güçlendirilmektedir.

Değişen organizasyonumuza ve faaliyette bulunduğumuz ortama uygun olarak gerçekleştirdiğimiz revizyonlar, iç kontrol sistemimizin amacı doğrultusundaki risk analizlerini takiben kontrol altında tutma ve yönetme anlayışına yöneliktir. Yönetim organları başta olmak üzere, ilgili komiteler ve üst yönetim, güvence sağlanabilmesi için gerekli tedbirleri Şirketimizin hedeflerine uygun olarak planlamakta, yetkili kanallara yönlendirmekte ve izlemektedir.

Riskler ve Yönetim Organının Değerlendirmesi

Risk Yönetimi Politikası
Şirketimizin risk yönetimi politikası, Yönetim Kurulu'ndan en alt kademeye kadar rol ve sorumlulukların belirlendiği, risk süreçlerinin planlanarak yönetildiği, iç kontrol ve denetim faaliyetleri ile şekillenen bir çerçeve dâhilinde oluşturulmuştur. Mevcut yapı dâhilinde değer verdiğimiz en temel konu, riskin ortak Şirket kültürünün bir parçası olarak ilgili tüm paydaşlarımız tarafından aynı dilde ifade edilebilmesidir. Bu amaçla tasarlanan ve Şirketimizde uygulanabilir hale getirilmesi hedeflenen modellerin ve yöntemlerin aynı zamanda genel kabul görmüş referanslar doğrultusunda ele alınması esastır. Organizasyonumuza, varlıklarımıza ve paydaşlarımıza tehdit oluşturabilecek unsurların zamanında tespit edilmesi, önlem alınması ve gözetim görevinin etkinliğinin artırılması da her zaman olduğu gibi, çalışmalarımızın istikametini belirleyen başlıca faktörlerdir.

Şirketimizin risk yönetimi çerçevesi yan sayfadaki yapı ile özetlenmiştir.

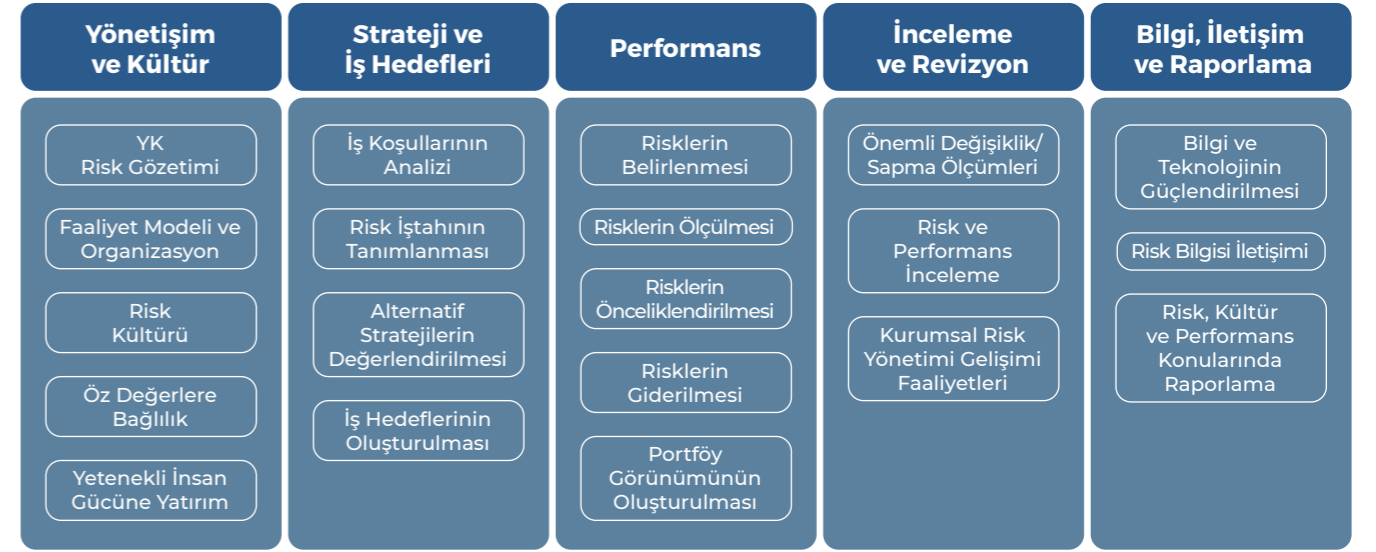
Riskin Erken Saptanması Komitesi Faaliyetleri

Riskin Erken Saptanması Komitesi, Şirket'in varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşürebilecek sebeplerin erken teşhisi, gerekli tedbirlerin zamanında alınması ve dolayısıyla riskin etkin yönetilmesiyle ilgili çalışmaları gerçekleştirmektedir. Çoğu zaman bu çalışmaların ana teması olan geleceğin yorumu ve belirsizlikler, Komite'nin stratejik bakış açısı ve teşvikiyle sadece mutlak engel olarak algılanmayıp, Şirketimizde sistematik öz değerlendirmeye ve yeni kazanımlara zemin hazırlayabilecek birtakım fırsatlar şeklinde dikkate alınmaktadır.

Nitelikli kadro yapısı ve doğru bilgi akışıyla Yönetim Kurulu'na güvence sağlayarak gözetim görevinde destek olan Komite, aynı zamanda risk yönetim sistemlerini yılda en az dört (4) kez gözden geçirmektedir. Ayrıca, çalışma esaslarına uygun olarak belirlenen tarih aralıklarında toplantılar gerçekleştirmek suretiyle hazırladığı değerlendirme raporlarını yıl içinde Yönetim Kurulu'na sunmakta ve denetçi ile paylaşmaktadır. Komite, üyeleri kapsamında Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi ile doğrudan bağlantılıdır. 2025 yılında Riskin Erken Saptanması Komitesi dört (4) kez toplantı gerçekleştirmiştir.

Risk Faktörleri ve Uygulamalar

Firmamızın faaliyet alanı, büyüklüğü ve çalışma yapısı ile şekillenen risk bakış açısı, uluslararası gelişmelerin ve iyi uygulama örneklerinin yetkinliklerle filtrelendiği bir platformda sürekli olarak olgunlaştırılmaktadır. Bu sürecin parçası olan risklerin zaman



içerisinde sadece finansal, operasyonel ve doğa olayları ile sınırlı kalmayıp, çok daha geniş bir perspektifte ve sürdürülebilirlik anlayışıyla yönetilebilir olma zorunluluğu, kurumsal risk yönetimi adımlarımızı belirleyen başlıca konudur. Risklerin birbirleriyle olan ilişkilerini de katarak bütünsel bir şablonda oluşturduğumuz çalışmalarla, risk yönetimi kapsamındaki süreçlerin stratejik ve proaktif bir şirket modeline doğru uzanan seyri yönetilmektedir.

2023 yılında Doğu Otomotiv'in risklerini daha dinamik bir ortamda takip edebilmesine, risklerin daha çevik ve analitik olarak yönetilmesine katkıda bulunmak amacıyla Doğu Otomotiv bünyesinde dijital platform kurulmuştur. Risk ve Fırsat Yönetim Prosedürü COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) ve yeni dijital sistem çerçevesinde güncellenmiştir ve 2024 yılında yayımlanmıştır.

2024 yılında gerçekleştirilen çalışma kapsamında Şirket'in tüm departmanlarının yönettiği riskleri ve bu risklere ilişkin alınan aksiyonları sisteme tanımlanmıştır. 2024 yılında, oluşturulan yeni dijital sistemde risklerin ve fırsatların

takip edilmesini sağlamak, risklerin azaltılması için alınan aksiyonların raporlanmasına destek olmak, fırsatların değerlendirilmesine ve gerçekleştirilmesine katkı sağlamak amacıyla Risk ve Fırsat Çalışma Grubu oluşturulmuştur. 2025 yılında risk ve fırsatların yeniden gözden geçirilmesi tamamlanmıştır. 2025 yılında Risk Yönetim Raporu Power BI ile üst yönetime raporlanmıştır.

Şirket Riskleri, Finansal Riskler, Operasyonel Riskler, Stratejik Riskler, Uyum Riskleri, İtibar Riskleri ve Dış Çevre Riskleri olarak tanımlanmıştır.

Finansal Riskler: Piyasa dalgalanmaları, kredi veya likidite sorunları, bilanço yönetimi, bilanço dışı kalemler yönetimi ve performans yönetimi gibi unsurlar aracılığıyla ortaya çıkabilen potansiyel zararları ifade eder. Kurumun finansal yapısını ve finansal faaliyetlerini sürdürmek için ihtiyaç duyduğu kaynakları etkileyebilecek riskler;

Stratejik Riskler: Şirket'in stratejilerini ve iş hedeflerini gerçekleştirme kabiliyetine etki edecek politik, ekonomik, sosyal ve kurumun çevresindeki diğer değişimlerden kaynaklanan, önceden öngörülemeyen kurumu tehdit eden riskler;

Uyum Riski: Yasal yükümlülüklerle, etik, ulusal (SPK gereklilikleri, Kurumsal Yönetim Uyum ve Sürdürülebilirlik beyanları) ve uluslararası standartlara (GRI raporlama standardı, ISO Standartları, UNGC İlerleme Bildirimi, AB Sürdürülebilirlik Direktifi, Avrupa Komisyonu Taksonomisi, ILO Gereklilikleri, İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi vb.), şirket içi uygulamalara uyulmaması nedeniyle şirkette yaşanacak maddi ve itibar kayıpları ile cezai durumlardan kaynaklanan riskler;

İtibar Riski: Şirket'in yasal düzenlemelere ve mevzuata uygun davranmaması nedeniyle veya paydaşlarının (müşteriler, çalışanlar, pay sahipleri, düzenleyici ve denetleyici otoriteler, rakipler, toplum gibi) kurum hakkındaki olumsuz fikirlere sebebiyet vermesi dolayısıyla kuruma olan güvenin azalması ya da kurum itibarının zedelenmesi sonucu doğabilecek riskler;

Operasyonel Riskler: Şirket'in günlük faaliyetlerinin yerine getirilmesinde karşılaşılabilecek, organizasyon, iş akışı, teknoloji, insan gücü boyutunda oluşabilecek ve kurumu maddi ve itibari kayba uğratabilecek her türlü riskler;

Dış Çevre Riski: Politik belirsizlikler, doğal afet, terör ve diğer riskler olarak tanımlanmaktadır.

Doğuş Otomotiv Uyum Fonksiyonu

Doğuş Otomotiv'de uyum yaklaşımı mevcut yasa ve yönetmeliklere tam uyumun yanı sıra kurum içi politika ve prosedürlere, toplumsal normlara, Doğuş Otomotiv Etik Kodu'na ve uluslararası ilgili standartlara uyum konularını da içermektedir.

Doğuş Otomotiv, Şirket içinde kurumsal politikaların tam olarak anlaşılmasını sağlamak ve Uyum Fonksiyonu'nun görevlerine destek olmak amacıyla, 2025 yılında Şirket içinde politikaların bilinirliğini artırmak için iç iletişim çalışmaları yürütmüş ve 3'er adet Uyum Bülteni ve KVK Bülteni yayımlamıştır. 2025 yılına ilişkin 4. bülten 2026 Ocak ayında yayımlanacaktır.

Uyum Bülteni ile, uyum ve etik konuları hakkındaki bilgilerin tazelenmesi, dünyada ve ülkemizde uyum alanındaki güncel haber ve gelişmelerin çalışanlara aktarılması hedeflenmiştir. KVK

Bülteni ile, KVK Kurul kararları ve global gelişmeler ile çalışanların güncel haber ve gelişmeler hakkında bilgilendirilmesi amaçlanmıştır. Çalışanların günlük hayatlarında sıklıkla görüş alanına giren yerler için politikalarla ilgili bilgilendirmeler ve panolar hazırlanmış ve politikaların içerikleriyle ilgili detaylar paylaşılmıştır.

2024 yılında Volkswagen AG'nin tüm iş ortakları ile paylaştığı "İş Ortakları İçin Etik Kurallar" eğitiminin distribütörler ve tüm Yetkili Satıcı ağında tamamlanmasına karar verilmiştir. Eğitimler, İş Ortakları İçin Etik Kurallar, Yasa ve Yönetmeliklere Uyum ve Doğruluk, Genel Sürdürülebilirlik Beklentileri, Çevre, İnsan Hakları ve İş Hukuku, İş Etiği, Sorumlu Tedarik Zincirleri ve Suistimallerin Bildirilmesi konularını içermektedir.

Yönetim Kurulu alt komitesi olan Riskin Erken Saptanması Komitesi'ne raporlama gerçekleştiren Uyum Fonksiyonu, kendisine bağlı çalışma grubu ile 2025 yılında 3 (üç) komite toplantısı gerçekleştirmiştir.

Doğuş Otomotiv Uyum Fonksiyonu ve Homologasyon Birimi, yasal yükümlülüklerle ve terminlere bağlı kalınarak Şirket süreçlerinin yönetilmesi ve OEM ile bilgi alışverişinin efektif şekilde yürütülmesi amacıyla Monitoring and Steering of Regulations ("MsoR") Çalışma Grubu'nu 2022 yılında kurmuştur. MsoR Çalışma Grubu çalışmalarına devam etmektedir.

2024 yılında, bağlı ortaklıkların, Yetkili Satıcı ve Servislerin yanı sıra kritik tedarikçilerin "Uyum ve Entegre Yönetim Sistemleri" kapsamında denetlenmesi amacıyla dijital "Uyum ve Satın Alma Denetimi" (USAD) sistemi kurulmuştur. 2025 yılında tedarikçilerin denetimlerine başlanmıştır.

DENETİMDEN SORUMLU KOMİTE RAPORU

İç Kontrol ve İç Denetim Faaliyetleri

İç kontrol sistemi ve iç denetim faaliyetleri ile Şirketimizdeki hizmetlerin ve varlıkların etkin, güvenilir ve kesintisiz bir şekilde yönetilmesi esas alınırken; sağlanan bilgilerin bütünlüğü, tutarlılığı, zamanında elde edilebilir olması ve korunması için güvence ortamı yaratılmaktadır.

Politika ve prosedürlerimizle bir bütün olarak yer alan iç kontrol uygulamalarıyla; pay ve menfaat sahiplerinin haklarının korunması, Şirket ile ilgili finansal ve finansal olmayan bilgilerin gerçekçi ve erişilebilir olması, mevzuata ve esas sözleşmeye uygunluk ve operasyonların etkin ve verimli bir şekilde gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır. İç kontrolün yaşayan bir faaliyet olması ve değerlendirmelerin sistem hakkında anlık fikir vermesi nedeniyle, mevcut yapımız üçlü savunma hattıyla takviye edilmiştir. Yönetici ve çalışanların yürüttüğü iç kontrol sistemi ilk savunma hattını oluştururken; Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdürlük bünyesinde yeniden yapılandırılan Finansal Kontrol ve Risk Yönetimi faaliyetleri ikinci savunma hattı olarak yer almaktadır. Doğrudan operasyonel kademede bulunan Finansal Kontrol ve Risk Yönetimi, Hukuk gibi diğer kontrol birimleriyle koordineli olarak görev yapmaktadır. Üçüncü ve son savunma hattımız ise İç Denetim çalışmalarıdır.

Şirketimizde, yasal düzenlemeler ve uluslararası standartlar doğrultusunda Denetimden Sorumlu Komite'ye bağlı olarak faaliyetlerini sürdüren bir İç Denetim Departmanı mevcuttur. Departman, risk esasına

dayanarak hazırlanan ve Yönetim Kurulu tarafından onaylanan yıllık denetim planı çerçevesinde, süreçleri ve iç kontrol faaliyetlerini belirlenen amaçlar doğrultusunda düzenli ve sistematik olarak denetlemekte ve gözden geçirmektedir. 2025 yılında, bağımsız denetim sonuçlarına ve İç Denetim Departmanı tarafından gerçekleştirilen olağan denetim, inceleme ve soruşturma çalışmalarına ilişkin olarak, Denetimden Sorumlu Komite ile toplamda sekiz (8) toplantı gerçekleştirilmiştir. Buna ek olarak Riskin Erken Saptanması Komitesi toplantılarına katılım sağlanmıştır.

İç denetim faaliyetlerinin uluslararası standartlara uygunluğuna özen gösteren İç Denetim Departmanı, kalite güvence çalışması değerlendirmeleri, üst yönetim beklentileri ve benzer sektör uygulamalarını da gözeterek gelişim fırsatlarını değerlendirmektedir. Bu kapsamda 2025 yılında Bilgi Teknolojileri denetimine yönelik çalışmalara devam edilmiştir.

Pandemi süreci ile başlayan uzaktan çalışma modeli ile İç Denetimin etkinliği taviz verilmeksizin uzaktan denetim tekniklerine ağırlık verilerek devam etmiş ve tüm denetim planı belirlendiği gibi tamamlanmıştır. Bu kapsamda denetimin dijitalleşmesine yönelik çalışmalara da ağırlık verilmiştir. Bununla birlikte sürekli denetim çalışmalarına devam edilmiş, sistem üzerinden günlük, haftalık ve aylık raporlamaların yapılabilmesi sağlanmış, örnekleme yerine tüm veri üzerinden sonuçlar üretebilen denetim metodolojisi

uygulamaları sürdürülerek denetimlerin yerindeliğine, verimliliğine ve etkinliğine yönelik gelişim sağlanmıştır. 2026 yılında olağan denetim çalışmalarında sürekli denetimin etkinliğinin artarak sürdürülmesi hedeflenmektedir.

Denetim kalitesinin ölçümlenmesi, takip edilmesi ve İç Denetim Departmanı faaliyetlerinin önde gelen uygulamalar, Uluslararası İç Denetçiler Enstitüsü'nün (IIA) mesleki uygulama standartları ve etik kuralları ile uyumunun değerlendirilebilmesi amacıyla 2021 yılında bağımsız denetim firması Ernst & Young'tan Kalite Güvence Değerlendirmesi (QAR) hizmeti alınmış olup çalışmanın sonucunda en yüksek not olan "Genellikle Uyumlu" notu alınmıştır.

Denetimden Sorumlu Komite Bilgilendirmesi

Doğuş Otomotiv Denetimden Sorumlu Komite olarak amacımız, Şirket'in finansal raporlarının uygunluğunun sağlanması konusunda etkin bir yönetim ortaya koymaktır. Bu kapsamda, Yönetim Kurulu adına Şirket'in iç denetim, iç kontrol ve risk yönetiminin etkinliğine ve yeterliliğine, bu sistemler ile muhasebe ve raporlama sistemlerinin Sermaye Piyasası Mevzuatı'na ve bu düzenlemede yer alan esaslara uygun olarak işleyişine, üretilen bilgilerin bütünlüğüne, iç kontrol sistemi ile ilgili olarak Şirket'e ulaşan şikâyetlerin incelenmesi ve sonuca bağlanmasına, muhasebe ve bağımsız denetim konularındaki bildirim ve ihbarların gizlilik içinde değerlendirilmesine yönelik yöntem ve kriterler tarafımızca belirlenmektedir.

Başkanlığını yürütmekte olduğum Denetimden Sorumlu Komite'nin üyelerinin tamamı SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri çerçevesinde tanımlanmış Bağımsız Yönetim Kurulu Üyelerinden oluşmaktadır. Komitemiz diğer üyesi Sn. Osman Cem Yurtbay ve ben, profesyonel faaliyetlerimiz kapsamında edindiğimiz finans, muhasebe ve denetim konularındaki geniş tecrübelerimiz ile Komite'ye katkı sunmaktayız.

Denetimden Sorumlu Komite olarak faaliyetlerimizi Yönetim Kurulu tarafından onaylanmış Komite Yönetmeliği çerçevesinde gerçekleştirmekte ve muhasebe, denetim, iç kontrol sistemi ve finansal raporlama uygulamaları ile ilgili olarak Yönetim Kurulu'na gözetim görevinde yardımcı olmaktayız. Bu kapsamda yönetmeliğimizde de yer alan aşağıdaki konularda sorumluluğumuz bulunmaktadır.

- » Bağımsız dış denetimin etkin, yeterli ve şeffaf bir şekilde yapılması için gerekli tedbirlerin alınması
- » Finansal raporların, Şirket'in mali durumunu ve yapılan işlerin sonuçlarını doğru olarak yansıtmayı yansıtmadığı ve mevzuat ile ilgili düzenlemelerde belirlenen usul ve esaslara uygun olarak hazırlanıp hazırlanmadığı konusunda bağımsız denetçiler ile görüşülmesi
- » Şirket'in taşıdığı risklerin tespit edilmesi, ölçülmesi, izlenmesi ve kontrol edilmesi için gerekli yöntem, araç ve uygulama usullerinin mevcut olup olmadığının değerlendirilmesi
- » Şirket'in kanun ve düzenlemelere uyumu konusunda geliştirdiği takip sistemi, disiplin cezaları ve bu konularda Şirket yönetimi tarafından açılan soruşturma ve takiplerin sonuçlarının gözden geçirilmesi, gerekli düzenleme ve işlerin yapılması için yönetime önerilerde bulunulması

- » Şirket iç denetim faaliyetinin etkin, yeterli ve şeffaf bir şekilde yapılması için gerekli tedbirlerin alınması
- » Şirket iç denetim biriminin çalışmalarını ve organizasyon yapısını gözden geçirerek Şirket'te sağlıklı bir iç denetim altyapısının oluşturulması, iç denetim biriminin yetki ve sorumlulukların tanımlanması, iç kontrol süreçlerinin yazılı hale getirilmesi, oluşturulan yapının işleme ve gözetimi hususunda yapılması gerekenlerle ilgili olarak Yönetim Kurulu'na önerilerde bulunulması
- » Kamuya açıklanacak yıllık ve ara dönem finansal tabloların ve dipnotlarının, mevcut mevzuata, Şirket'in izlediği muhasebe ilkelerine, gerçeğe uygunluğuna ve doğruluğuna ilişkin olarak Şirket'in sorumlu yöneticileri ve bağımsız denetçilerinin görüşlerinin alınarak, değerlendirmelerimizle birlikte Yönetim Kurulu'na yazılı olarak bildirilmesi
- » Kamuya açıklanacak faaliyet raporunun gözden geçirilerek, burada yer alan bilgilerin Komite'nin sahip olduğu bilgilere göre doğru ve tutarlı olup olmadığının gözden geçirilmesi.

2025 yılında Komite tarafından dış denetim firması ile 4, iç Denetim Departmanı ile 4 olmak üzere toplam 8 toplantı gerçekleştirilmiştir. Bağımsız dış denetim firması tarafından konsolide finansal tablolara ilişkin sonuçlar paylaşılmış ve denetimlere ilişkin sonuçlar değerlendirilmiştir. İç Denetim Departmanı tarafından ise Komite'ye yapılan sunumlarda denetim faaliyetleri neticesinde iç kontrol, risk yönetimi ve yönetim süreçlerine ilişkin tespitler hakkında değerlendirmeler yapılmıştır. Buna ek olarak, yılda en az bir kez Mali İşler Genel Müdürü, Muhasebe Müdürü ve bağımsız dış denetçiler ile icrada görevli yöneticilerin bulunmadığı ortamda

ayrı ayrı toplantı yapılmaktadır. Bu toplantılar denetçiler tarafından gündeme getirilebilecek ya da denetçiler hakkında dikkatimize getirilebilecek konuları değerlendirmemize olanak sağlamaktadır.

Şirket bağımsız denetçisi ile birlikte ara dönem finansal tablolar gözden geçirilmiştir. Konsolide sonuçların analizi ile ilgili çeyrek dönemlik incelemeler gerçekleştirilmiş ve konsolide bilançolar gözden geçirilmiştir.

Şirket'in tüm marka ve departmanlarına yönelik finansal, operasyonel, mevzuat ve suiistimal risklerini kapsayacak şekilde denetim çalışmaları gerçekleştirilmiştir. Yapılan denetimlerde mevzuata, politika ve prosedürlere uyum, mali ve operasyonel bilgilerin doğruluğu ve güvenilirliği, varlıkların korunması, faaliyetlerin etkinliği ve verimliliği konularında iç kontrol ve risk yönetimi sistemlerinin etkinliği değerlendirilmiştir.

Son yıllarda bilgi teknolojilerinin artan önemiyle birlikte artan veri ve işlem hacimleri, geleneksel denetim yöntemlerinin yeterliliğinin sorgulanmasına neden olmaktadır. Bu kapsamda denetçiler tarafından güvence verilmesini sağlayan bir elektronik denetim süreci olarak sürekli/bilgisayar destekli denetim çalışmaları önem kazanmıştır. Bu kapsamda sistem üzerinden periyodik raporlamalar yapılarak, örnekleme yerine tüm veri üzerinden sonuçlar üretebilen denetim metodolojisi geliştirilmiştir. Denetimlerin yerindeliğine, verimliliğine, etkinliğine ve zamanındalığına yönelik katkı sağlayan sürekli denetim çalışmalarına 2025 yılında da devam edilmiştir.

Şirket'in Bilgi Sistemleri süreçlerine ilişkin riskler gözden geçirilmiş ve kontrollerin etkinliği değerlendirilmiştir. Gerçekleştirilen

denetim çalışmaları Bilgi Teknolojileri Yönetişim, Bilgi Güvenliği ve Erişim Yönetimi, Altyapı Operasyonları ve Değişiklik Yönetimi olmak üzere 4 ana başlık altında yürütülmüştür. Buna ek olarak, SPK tarafından 2018 yılında yayımlanan Bilgi Sistemleri Yönetimi Tebliği'ne uyum kapsamında takip çalışmaları yapılmış, alınan aksiyonların uygunluğu ve etkinliği değerlendirilmiştir.

2025 yılında yürütülen tüm iç kontrol ve denetim çalışmalarının yanı sıra geçmiş dönemlerde tespit edilen bulguların takip çalışmaları yapılmış ve eksikliklere ilişkin alınması gereken aksiyonların durumları değerlendirilmiştir.

Şirket'in tüm çalışanlarının açık ya da istendiği takdirde kimliği gizli olarak Etik Kod'a aykırı durumları ya da potansiyel aykırılıkları bildirebileceği ve tümüyle bağımsız bir kurum tarafından kontrol edilen bir Etik Hattımız bulunmaktadır. 2025 yılında Etik Hat'ta gelen şikâyet ve ihbarlar değerlendirilerek gerekli soruşturmalar ve incelemeler yapılmıştır.

Denetim sürecinin etkinliği, öncelikle uygun denetim

risklerinin tanımlanmasına bağlıdır. Bu kapsamda, bağımsız denetim firmamız her çeyrek dönemde temel risk değerlendirmelerini içeren detaylı denetim planını bizimle ve denetlenen birimlerle paylaşmaktadır. Yapılan denetimlere ilişkin bağımsız denetim firması tarafından denetim sürecinin etkinliği hakkında yönetimden geri bildirim almak amacıyla senelik olarak anket düzenlenmektedir.

Şirket bünyesinde gerçekleştirilen iç denetim faaliyetlerinin Uluslararası İç Denetim Enstitüsü'nün belirlemiş olduğu Uluslararası İç Denetim Standartları'na ve Mesleki ahlak kurallarına uygun olarak yürütüldüğünün değerlendirilmesi amacıyla 2021 yılında bağımsız denetim firması Ernst & Young'dan Kalite Güvence ve Değerlendirme (QAR) hizmeti alınmıştır. Yapılan çalışmalar sonucunda İç Denetim Departmanı en yüksek not olan "Genellikle Uyumlu" notunu almıştır.

Şirket faaliyetlerine yönelik alınan bağımsız dış denetim hizmeti için sektörün bilinen firmaları arasında yer alan PWC firması ile çalışmaktayız. Yıl boyunca almış olduğumuz hizmetin

kalitesini ve firmanın sektördeki yeri ve geçmiş tecrübelerini de göz önüne aldığımızda denetim çalışmalarında etkin olduğunu değerlendirmekteyiz.

Bağımsız dış denetim firması seçim sürecine ilişkin düzenlenen Denetimden Sorumlu Komite toplantısında, Şirket tarafından yapılan ihale ve alınan teklifler tarafımızla paylaşılmaktadır. Komite olarak yaptığımız değerlendirmeler neticesinde nihai karar verilmektedir. 2019 yılında yapılan ihale sonucu gerekli bilgi, yeterlilik ve uzmanlığa sahip olması ve denetimi ulusal mevzuat ve uluslararası denetim standartlarına uyumlu şekilde yürüteceği değerlendirilerek aldığımız karar doğrultusunda PWC firması ile çalışılmaya başlanmıştır. KGK'nın ilgili düzenlemeleri uyarınca bağımsız denetim firmasında değişikliğe gidilmesi gerekliliği nedeniyle 2025 yıl sonunda yapılan ihale ile 2026 yılında firma değişikliği yapılacaktır.

Adnan Memiş
Denetimden Sorumlu Komite Başkanı

MARKALARIMIZ



Volkswagen Binek Araç, 2025 yılında pazar payını %7,6'dan %8,2'ye yükselterek binek araç pazarında ikinci sırada yer almış; SUV satışlarını ise %51 oranında artırarak Türkiye'de açık ara en yüksek SUV satışı gerçekleştiren marka olmuştur.



VOLKSWAGEN BİNEK ARAÇ



Volkswagen Binek Araç, 2025 yılında 88.682 perakende satış adediyle pazar payını %7,6'dan %8,2'ye yükselterek binek araç pazarında ikinci sırada yer almıştır. Aynı dönemde ulaşılan %82,9'luk SUV satış oranı ile Volkswagen Binek Araç, Türkiye'de açık ara en yüksek SUV satışı gerçekleştiren marka olmuştur.

Modellerin performansları

Volkswagen'in D-SW segmentini domine eden başarılı modeli Passat, 2025 yılında %80,4 segment payıyla liderliğini sürdürmüştür. C-Hatchback segmentinin yaratıcısı, efsanevi model Golf de %17,9 payla segmentindeki lider konumunu korumuştur. Volkswagen'in kompakt SUV ailesini oluşturan Taigo, T-Cross ve T-Roc modelleri toplamda 55.504 satış adedine ulaşarak segmentin yaklaşık %22'sini oluşturmuştur. Ailenin başarılı modeli T-Roc, satışlarını bir önceki yıla göre %107 artışla 22.464 adede taşıyarak önemli bir başarıya imza atmıştır. 2025 yılında lansmanı gerçekleştirilen, markanın ilk D-SUV modeli Tayron ise ilk yılında 5.798 adetlik bir satış hacmine ulaşarak serüvenine güçlü bir başlangıç yapmıştır.

Deneyim yaratan marka stratejisi

Volkswagen Binek Araç, "Love Brand" global marka stratejisi doğrultusunda müşteri deneyimi odaklı çalışmalarını 2025 yılında da sürdürmüştür. Markanın "Top of Volume" konumlandırmasını destekleyen sponsorluklar ve etkinlikler sayesinde farklı hedef kitleler Volkswagen modellerini deneyimleme fırsatı bulmuştur. Volkswagen Kite Okulu, Galataport Caz Festivali, Bozcaada Caz Festivali ve Biz'de Jazz gibi spor ve müzik odaklı iş birlikleri ve sponsorluklar yoluyla marka, kültür-sanatın ve yaşamın farklı alanlarında görünürlük kazanmıştır. Volkswagen Arena sponsorluğu kapsamında yıl boyunca 85 farklı etkinlik aracılığıyla 300.000'i aşkın ziyaretçiye ulaşılmış, bu temas noktaları marka algısının güçlenmesine katkı sağlamıştır.

Satış ve Satış Sonrası Hizmetlerde dijital dönüşüm

2025 yılında Volkswagen Binek Araç, değişen müşteri beklentilerine hızla adapte olarak satış ve servis süreçlerini %100 dijitalleştirme hedefi doğrultusunda yeni projeler geliştirmeye devam etmiştir. Bu kapsamda, dijital kanalların satış ve satış sonrası süreçlere

katkısının artırılması ve tüm temas noktalarında müşteri deneyiminin iyileştirilmesi hedeflenmiştir.

Yıl boyunca gerçekleştirilen dijital projelerde, kullanıcı datasının analiz edilebildiği, ölçümlene ve raporlama altyapısı güçlü, veri odaklı yaklaşımlar benimsenmiştir. Bu doğrultuda, kullanıcı davranışlarını daha iyi anlamaya ve iletişim performansını artırmaya yönelik çok sayıda dijital uygulamanın altyapısı oluşturulmuş ve bu uygulamaların bir bölümü devreye alınmıştır.

Satış tarafında, web sitesinde yayına alınan Yeni Fiyat Listesi sayfalarının yanı sıra, satış sonrası süreçlerde hem web sitesine hem de mobil uygulamaya entegre edilen Araca Özel Periyodik Bakım Fiyatı Hesaplama fonksiyonunda yapılan yeni geliştirmeler sayesinde, kullanıcı etkileşimleri detaylı şekilde takip edilebilir hale gelmiştir. Elde edilen takip verileri doğrultusunda kullanıcı davranışları daha iyi analiz edilmekte ve dijital deneyimin iyileştirilmesine yönelik içgörüler üretilmektedir. Benzer altyapı çalışmaları Görüntülü Görüşme ve Aksesuar Sorgulama sayfaları için de tamamlanmış olup, bu projelerin 2026 yılının ilk çeyreğinde hayata geçirilmesi planlanmaktadır.

Marka, Satış Sonrası Hizmetler tarafında verimliliği artıran ve fark yaratan dijital uygulamalarını "Volkswagenim" mobil uygulaması altında kullanıma sunmayı 2025 yılında da sürdürmüştür. Uygulamaya eklenen "En Yakın Şarj İstasyonları" özelliği sayesinde elektrikli araç kullanıcıları D-Charge altyapısındaki tüm şarj istasyonlarını kolayca görüntüleyebilmektedir. Ek olarak; Yerinden Alım - Yerine Teslim hizmet seçimi, Araca Özel Periyodik Bakım Fiyatı Hesaplama ve servis randevularının tek bir uygulama üzerinden yönetilebilmesi gibi fonksiyonlar da kullanıma sunulmuştur.

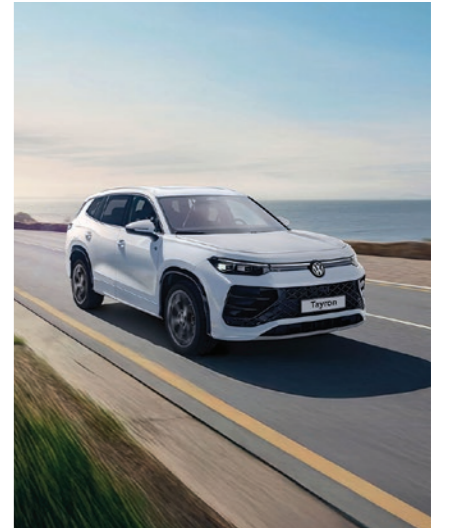
Yeni fonksiyonlarla güçlendirilen mobil uygulama, 2025 yılında aylık ortalama 60.000 aktif kullanıcı ve 4.500 servis randevusu ile KPI bazında rekor seviyelere ulaşmış; App Store ve Google Play Store'da 4,8 yıldızla Türk otomotiv sektöründe en yüksek kullanıcı memnuniyetine sahip uygulama olmayı sürdürmüştür.

Bu kapsamlı dijital dönüşüm çalışmalarıyla, Volkswagen Satış Sonrası Hizmetler yelpazesi tüm Volkswagen sahipleri için kolay ve hızlı erişilebilir hale getirilmiş; ayrıca Türkiye genelindeki güçlü Yetkili Servis ağı ile de

desteklenmiştir. Volkswagen Binek Araç, 2025 yılında müşterilerine 81 noktada servis hizmeti vermeye devam etmiş; Yetkili Servislerine toplam 541.970 araç girişi ile ayda ortalama 45.164 müşteriye hizmet sunmuştur.

Tayron Türkiye'de

2025 yılında lansmanı gerçekleştirilen markanın ilk D-SUV modeli Tayron, 5.798 adetlik satış performansına ulaşarak pazara güçlü bir giriş yapmıştır.

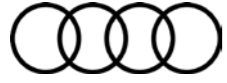


%22

VOLKSWAGEN'İN KOMPAKT SUV AİLESİNİ OLUŞTURAN TAIGO, T-CROSS VE T-ROC MODELLERİ TOPLAMDA **55.504 SATIŞ ADEDİNE** ULAŞARAK TÜRKİYE'DEKİ **B-SUV SEGMENTİNİN YAKLAŞIK %22'SİNİ** OLUŞTURMUŞTUR.

2025 yılında elektrikli model gamını genişletmeye devam eden Audi, A6 Sportback e-tron, A6 Avant e-tron, Q6 SUV e-tron ve Q6 Sportback e-tron modellerine ek olarak Audi'nin yapıtaşlarını oluşturan ve tamamen yenilenen A5, Q3 ve A6 modellerini Türkiye pazarına sundu.

AUDI

**Audi'nin yeni yüzü**

Audi Türkiye; yeni tasarım dili, ileri teknoloji üretim platformları ve farklılaşan iletişim stratejisiyle 2025'te çok yoğun bir lansman dönemini geride bırakmıştır. Her biri "Teknoloji ile bir adım önde" felsefesinin referansı olan yeni modeller, sadece etkileyici sürüş ve şarj performansıyla öne çıkmakla kalmamış, aynı zamanda menzil ve verimlilik açısından da yeni standartlar belirlemiştir.

Audi Türkiye, bir önceki yıl olduğu gibi 2025 yılında da ürün gamını yeni elektrikli otomobillerle genişletmeye devam etmiştir. A6 e-tron ve Q6 e-tron'u Türkiye pazarına tanıtarak bu alanda çitayı yükselten Audi, Şubat ayı itibarıyla satışa sunduğu ve gerek tasarımı gerekse performans ve menzili ile tüketicilerin beğenisini toplayan Audi A6 Avant e-tron, Audi A6 Sportback e-tron, Audi Q6 SUV e-tron ve Audi Q6 Sportback e-tron ile elektrikli araç pazarında kendi tarzını yansıtmayı sürdürmüştür. Bunun dışında müşterilerin heyecanla beklediği A5, Q3 ve A6 modellerinin 2025'te pazara sunulmasıyla birlikte ürün gamı tamamen yenilenmiştir.

Yenilikler ve rekorlarla dolu bir yıl

Audi Türkiye, 2025 yılında yenilenen ve güçlenen ürün portföyünün yanı sıra uygulamaya koyduğu etkin satış, satış sonrası ve pazarlama stratejileri sonucunda 24.832 adetle şu ana kadar Türkiye'de gerçekleştirdiği en yüksek satış rakamına ulaşmış ve premium segmentteki güçlü konumunu korumuştur.

A3 Sedan, A3 Sportback ve A3 allstreet'ten oluşan A3 ailesi'nin satışları 8.551 adede ulaşırken A5 modellerinin toplam satışı 1.895 adet; A6 ailesinin toplam satışı 4.315 adet; A7 Sportback satışı 99 adet; A8 satışı da 67 adet olarak gerçekleşmiştir.

Q4 e-tron ve Q4 Sportback e-tron 1.497 adet satılırken, Q6 SUV e-tron ve Q6 Sportback e-tron satışları 343 adet; Q8 e-tron ve Q8 Sportback e-tron satışları 6 adet; A6 Avant e-tron ve A6 Sportback e-tron satışları 238 adet; e-tron GT, S e-tron GT ve RS e-tron GT modellerinin toplam satışı ise 14 adet gerçekleşmiştir.

Q2 modeli 1.808 adet; Q3 SUV ve Sportback modeli toplam 3.784 adet; Q5 SUV ve Sportback modeli toplam 188 adet; Q7

modeli 1.242 adet; Q8 ve RS Q8 modelleri ise toplam 785 adetlik satış rakamlarına ulaşmıştır.

Satış Sonrası Hizmetler süreçlerinde istikrarlı şekilde hayata geçirilen katma değerli uygulamalar, markanın pazardaki performansını desteklemeyi sürdürmektedir. Bu çalışmaların katkısıyla marka, 2025 yılında 194.836 adet araç girişi ile kendi rekorunu bir kez daha aşmıştır. Bu güçlü performansı destekler nitelikte aksesuar satışlarında elde edilen %68 ve Audi butik satışlarında elde edilen %139 oranındaki artış, satış sonrası ekosisteminin toplam performansa olan katkısını daha da artırmıştır.

Deneyim odaklı iletişim stratejisi

Geleneksel reklam uygulamaları ve dijital iletişime ek olarak, Audi'nin Türkiye'deki ilerici premium konumlandırmasını güçlendirmek ve elektrikli inovasyon ile yüksek performans segmentindeki gücünü pekiştirmek amacıyla, 2025 yılından itibaren çoklu deneyim temelli sürüş aktivitesini odağına alan bir iletişim stratejisi benimsenmiştir.

Bu doğrultuda, Türkiye'deki ilerici, tasarım odaklı ve teknolojiyle iç

içe yaşayan modern lüks kitlelere ulaşmak amacıyla, ünlü kişiler ve kanaat önderlerinden oluşan gruplar Audi sürüş deneyimi etkinliklerine davet edilmiştir. Etkinlikler kapsamında ortaya çıkan deneyim ve hikâyelerin sosyal medyanın gücüyle tüketicilerle buluşturulması hedeflenerek markanın hedef kitle nezdinde benimsenmesi amaçlanmıştır.

Bu stratejinin başarılı sonuçları kısa süre içinde görülmüş ve yıl boyunca gerçekleşen etkinlikler Audi Türkiye'ye "ACE of M.I.C.E. Awards Influencer Kampanyası" ve "GIGI Awards Ünlü ve Kanaat Önderi İş Birliği" kategorilerinde birincilik ödülleri kazandırmıştır. Audi'nin deneyim odaklı bu iletişim stratejisi, 2026 yılında da çeşitlendirilerek kesintisiz şekilde devam edecektir.

Q3 ailesinden güçlü performans

Q3 SUV ve Q3 Sportback modelleri toplam 3.784 adet satışla Audi'nin kompakt SUV segmentindeki iddiasını güçlendirmiştir.



24.832

AUDİ TÜRKİYE, 2025 YILINDA
24.832 ADETLE **BUGÜNE KADAR**
GERÇEKLEŞTİRDİĞİ EN YÜKSEK
SATIŞ RAKAMINA ULAŞMIŞTIR.

Genişleyen ve elektriklenen ürün gamıyla SEAT ve CUPRA markaları 2025 yılı boyunca özellikle şarj edilebilir hibrit (PHEV) versiyonlarındaki güçlü performansıyla 22.855 adetlik satışa ulaşarak bir yılı daha rekorla kapattı.

SEAT & CUPRA



Modellerin performansı ve Yetkili Satıcı ağı

CUPRA markası, 2025 yılında toplam 12.998 adetlik satış gerçekleştirerek şu ana kadarki en yüksek satış adedine ve %1,2 ile en yüksek pazar payına ulaşmıştır. %100 CUPRA DNA'sına sahip CUPRA Formentor, 9.939 adetlik perakende satış rakamı ile kompakt SUV segmentinin en çok tercih edilen modellerinden biri olmuştur. Türkiye'de hızla büyüyen PHEV segmentinde Formentor modeli, %8 pazar payı ile ilk 3'e girmiştir. Ürün gamına en son katılan Terramar modeli ise 2.261 satış adedine ulaşmıştır.

CUPRA, Galataport'taki CUPRA City Garage İstanbul ve Mersin'deki yeni noktalarıyla Yetkili Satıcı ve Servis ağını genişletmiştir.

SEAT markası, 2025 yılında toplam 9.857 adetlik perakende satış gerçekleştirmiştir. Ibiza modeli 2.148 adetlik satış ile segmentinde 8. sırada yer almış; Leon modeli ise PHEV segmentinde 4. sırada yer alarak etkileyici bir başarıya imza atmıştır. SEAT'ın SUV ürün gamındaki Arona ve Ateca modelleri ise sırasıyla 2.608 ve 3.197 perakende satışa ulaşmıştır.

Satış Sonrası Hizmetler

Türkiye genelinde 49 noktada faaliyet gösteren SEAT & CUPRA Yetkili Servislerinde, yaklaşık 45.000 adedi CUPRA olmak üzere, bugüne kadarki en yüksek adet olan 115.550 araç girişi elde edilmiştir. Aşınan parçalar kampanyası ile müşteri bağlılığı desteklenmiş, mobil kampanya ile 2 yaş ve üzeri araçlara indirimler sağlanmıştır. Belirli modellerde 5 yaş ve üzeri araçlara özel indirimler içeren bakım kampanyasına tüm modeller dahil edilmiştir. 2025 yılında araç parkı bağlılığı bir önceki yıla göre %51'den %54'e yükselmiştir.

Servis süreçlerinde dijitalleşme hızlandırılarak, müşteri taleplerinin eksiksiz karşılanmasını hedefleyen AI Destekli Sıfır Hata Projesi ile son kontrol süreçlerini daha verimli hale getiren Dijital Son Kontrol Projesi hayata geçirilmiştir. CUPRA Online uygulamasının devreye alınmasıyla müşterilere kişiselleştirilmiş bir deneyim sunulmuş ve uygulama 10 binin üzerinde indirmeye ulaşmıştır.

Ayrıcalıklı servis deneyimi sunmayı amaçlayan CUPRA Customer Delight konsepti, CUPRA Tribe ve CUPRA Promise paketleriyle 2025 yılında da

sürdürülmüştür. Satış Sonrası Hizmetler müşteri deneyimi anket puanı 5 üzerinden 4,88 olarak gerçekleşmiş ve Müşteri Memnuniyeti Dünya Birinciliği ödülü kazanılmıştır.

İletişim faaliyetleri

CUPRA'nın yeni deneyim ve satış noktası CUPRA City Garage İstanbul, markanın kültür ve topluluk odaklı büyümesi yönündeki stratejisine uygun olarak 2025 yılında ziyaretçilerini müzik, spor ve sanat gibi farklı alanlarda gerçekleştirilen performans odaklı ve sıra dışı deneyimlerle buluşturmuştur. Yıl içinde gerçekleştirilen koşu kulübü ve DJ Academy gibi özgün buluşmalar aracılığıyla marka kültürü geniş kitlelere aktarılmıştır.

Aylık ortalama 1.000 ziyaretçiyi ağırlayan CUPRA City Garage İstanbul, 2025 yılında 31 farklı etkinliğe ev sahipliği yapmış ve 1.135 adetlik satışla dünya genelindeki diğer 11 City Garage noktasını geride bırakarak açılışının ilk yılında birinci olmuştur.

Frozen Festival ile yıla iddialı ve dikkat çekici bir giriş yapan CUPRA, yıl boyunca etkinlik ve sponsorluk yatırımlarını aralıksız sürdürmüştür. Dokuzbuçuk Alaçatı sponsorluğu kapsamında

gerçekleştirdiği Terramar lifestyle test sürüşü organizasyonlarının yanı sıra marka elçisiyle birlikte Primavera Sound uluslararası müzik festivaline katılım sağlanarak sponsorluk çalışmalarında aktif rol alınmıştır.

CUPRA, 2025 yılında padel sporundaki öncülüğünü sürdürerek FIP TOUR 2025'in Türkiye ayağının ana sponsoru olarak iki turnuvaya ve Türkiye'nin ilk Silver seviye organizasyonuna katkı sağlamıştır. Ayrıca, Mısır'da gerçekleştirilen CUPRA Mediterranean Padel CUP 2025 etkinliğinde Türk sporcuları ilk kez uluslararası bir platformda ülkemizi temsil etmiştir.

SEAT, ilk çeyrekte hibrit motorlu araçları pazara sunan ilk Doğuş Grubu markası olmuştur. SEAT Leon PHEV modelinin iletişimi kapsamında yıl boyunca yoğun şekilde Yetkili Satıcı aktivasyonları gerçekleştirilmiş, ayrıca birçok fuara katılım sağlanmış ve çok sayıda test sürüşü düzenlenmiştir.

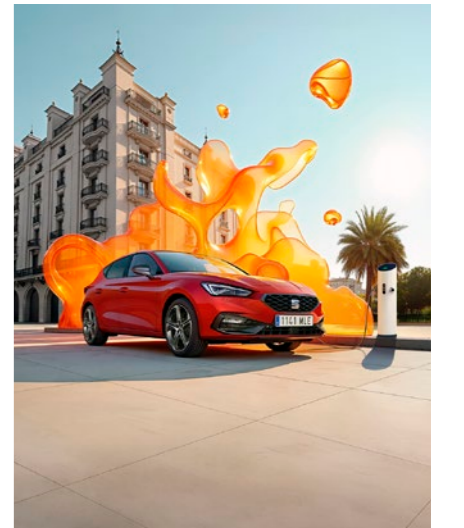
Eğitim

Gerçekleştirilen 14 eğitim ile SEAT & CUPRA Yetkili Satıcı ve Servis ekipleri yeni model ve teknolojiler hakkında bilgilendirilmiş; kalite ve marka eğitimleriyle de ekiplerin yetkinlikleri en üst seviyeye

taşınmıştır. Eğitimlerin ardından farklı kademelerdeki satış ve servis ekipleri uluslararası sertifikasyon sürecine dahil edilerek marka temsil yetileri standartlarla uyumlu hale getirilmiştir. Bu çalışmalar sonucunda %95 kalifikasyon ve %90 uluslararası sertifikasyon oranına ulaşılmıştır.

Leon'dan güçlü çıkış

SEAT'ın Leon modeli 2025 yılında Türkiye'de hızla büyüyen PHEV segmentinde 4. sırada yer alarak etkileyici bir başarıya imza atmıştır.



22.855

SEAT VE CUPRA MARKALARI,
2025 YILINDA TÜRKİYE
GENELİNDE EN YÜKSEK SATIŞ
ADEDİNE ULAŞMIŞTIR.

Yüce Auto, 2025 yılında 45.321 adet otomobil satışı gerçekleştirerek Škoda markasının Türkiye'deki satış rekorunu bir kez daha kırmıştır.

ŠKODA



2025'te de rekor satış

Škoda, Türkiye yolculuğunu tarihindeki en yüksek satış adediyle sürdürmüştür. Güncellenen ürün gamına yılın ortasında satışa sunulan elektrikli modellerin de eklenmesiyle marka, büyüyen Türkiye otomotiv pazarındaki güçlü konumunu pekiştirmiştir.

2025 yılında Škoda, bir önceki yıla kıyasla satışlarını %3'ün üzerinde artırarak %4,2 pazar payına ulaşmıştır. Markanın global satışları da önceki yıla göre %12,7 artış göstererek 1.043.900 adet seviyesinde gerçekleşmiştir. Türkiye, sergilediği performansla Škoda'nın en başarılı pazarları arasında yer alarak Avrupa'da 6'ncı sırada konumlanmıştır.

Hem markanın hem de segmentinin lideri: Škoda Superb

Tarihinin en geniş ürün gamına sahip olan Škoda, Türkiye'de dokuz modelle farklı kullanım ihtiyaçlarına ve kullanıcı profillerine alternatifler sunmuştur. 2025 yılında Škoda'nın Türkiye'de en çok tercih edilen modeli, 10.874 adetlik satışla Superb olmuştur. Bu performansla Superb, premium markaların ağırlıkta olduğu D sedan segmentini lider olarak tamamlamıştır.

Markanın global ölçekte en çok tercih edilen modeli Octavia ise 9.975 adetlik satışla Türkiye'de ikinci sırada yer almıştır. Tüketicilerin SUV modellere artan ilgisi Škoda ürün gamında da karşılık bulmuş, B-SUV segmentindeki Kamiq 9.469 adetlik satışla üçüncü sıraya yerleşmiştir.

Kurumsal ve bireysel kullanıcıların tercih ettiği Scala 3.468 adet, kompakt SUV Karoq 3.241 adet, D-SUV segmentinde yer alan Kodiaq 3.005 adet satış performansı göstermiştir. Markanın B segmentindeki modeli Fabia ise yılı 2.457 adet satışla tamamlamıştır.

Elektrikli modellerle büyüme ivmesi

Yüce Auto-Škoda'nın 2025 yılının ikinci yarısında Türkiye pazarına sunduğu elektrikli modeller, tüketiciler tarafından ilgiyle karşılanmıştır. Markanın ilk tam elektrikli kompakt SUV modeli Elroq 2025 yılını 2.140 adetlik satışla tamamlarken, Avrupa pazarında başarısını kanıtlayan Enyaq ailesi 692 adetlik satış performansına ulaşmıştır.

Yeni Škoda modelleri Türkiye yolunda

Škoda, 2026 yılında tamamen elektrikli SUV modeli Enyaq'ın en performanslı versiyonu Enyaq Coupé RS'i Türkiye'de satışa sunacaktır. Ayrıca markanın 130 yıllık köklü geçmişine atıfta bulunan ve en hızlı Fabia modeli olan Fabia 130, 2026 yılında Türkiye yollarıyla buluşturulacaktır.

Marka görünürlüğünü artıran iş birlikleri ve sponsorluklar

Škoda, 2025 yılında hayata geçirdiği sponsorluk ve iş birliklerini 2026 yılında da sürdürmeyi hedeflemektedir. Bu kapsamda Galataport İstanbul'da başlatılan Škoda Meydanı projesiyle markanın en güncel modelleri yıl boyunca dönüşümlü olarak sergilenecek, ana girişte konumlanan Škoda logolu ve kurumsal renkli duvar ise ziyaretçileri yıl boyunca karşılamayı sürdürecektir.

Kasım 2025'te aktif hale gelen Škoda Meydanı, Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği (ODMD) tarafından "Yılın En İyi Outdoor Uygulaması" seçilmiştir. Projenin 2026 yılı sonuna kadar Galataport İstanbul'da yer alması planlanmaktadır.

Škoda'nın DNA'sında yer alan bisiklet sporuna verilen destek de 2025 yılında Türkiye'de karşılık bulmuştur. Tour de France'ın global partneri olan Škoda Auto'nun bu alandaki sponsorluklarına, Yüce Auto-Škoda tarafından L'Etape Türkiye de eklenmiştir. Binlerce bisikletseverin katılımıyla gerçekleşen organizasyonun 2026 yılında da sürdürülmesi planlanmaktadır.

Kesintisiz e-mobilite deneyimi

Yüce Auto-Škoda, 2025 yılının ikinci yarısı itibarıyla mobil şarj istasyonlarını ve Türkiye geneline yayılmış hızlı şarj altyapısını devreye almıştır. Geliştirilen e-Mobilite ekosistemi, yalnızca

Škoda kullanıcılarına değil, tüm marka ve model elektrikli araç sahiplerine hizmet vermektedir.

Türkiye genelindeki Yetkili Servis ağı kapsamında, 37 adet 360 kW ve 54 adet 120 kW olmak üzere toplam 91 cihaz ve 182 soket ile elektrikli araç kullanıcılarına kesintisiz şarj hizmeti sunulmaktadır.

Škoda Meydanı

Galataport İstanbul'da başlatılan Škoda Meydanı projesi ODMD tarafından "Yılın En İyi Outdoor Uygulaması" seçilmiştir.

%4,2

2025 YILINDA ŠKODA, BİR ÖNCEKİ YILA KIYASLA SATIŞLARINI %3'ÜN ÜZERİNDE ARTIRARAK %4,2 PAZAR PAYINA ULAŞMIŞTIR.



Bentley, 100 yıl önce kullanılan “Super Sports” adını yeniden hayata geçirerek şimdiye kadarki en sportif Continental GT modelini tanıttı. Lamborghini'nin ikinci hibrit modeli Temerario showroomlarda yerini aldı.



BENTLEY & LAMBORGHINI



Otomobil tarihinin en prestijli ve lüks modelleri

Bentley Motors, bir tren mühendisi olan Walter Owen Bentley tarafından 1919 yılında kurulmuştur. Bir İngiliz markası olan Bentley, 1910'lu yılların başından bu yana otomobil tarihinin en prestijli ve lüks modellerini üretmesiyle tanınmaktadır. Marka, günümüzde Volkswagen AG çatısı altında yoluna devam etmektedir.

Automobili Lamborghini, 1963 yılında Ferruccio Lamborghini tarafından kurulmuştur. Markanın üretimi, kurulduğu günden bu yana İtalya'nın Bologna kentinde gerçekleştirilmektedir. Lamborghini, 1998'de tüm hisselerinin Audi AG tarafından satın alınmasından sonra güçlü ve üstün teknolojiyle donatılmış yeni modeller sunarak hızlı bir yükselişe geçmiştir.

Supersports mirasının 100. yılı, Bentley Continental GT Supersports

2025 yılında Bentley, 100 yıllık Supersports efsanesini yeniden canlandırarak performans odaklı lüks otomobili Yeni Bentley Continental GT Supersports'u tanıtmıştır. Model, tamamen arkadan itişli yapısı, hibrit desteği olmayan güçlü V8 motoru ve modern aerodinamik dokunuşlarıyla markanın şimdiye kadar ürettiği en sportif Continental GT olarak öne çıkmaktadır.

Bentley tarihinde dördüncü kez kullanılan Supersports ismi ile araç, içten yanmalı 4.0 litrelik çift turbo V8 motorundan 666 PS güç ve 800 Nm tork üretmektedir. Güç, sekiz ileri çift kavramalı şanzıman aracılığıyla yalnızca arka tekerleklere aktarılmaktadır.

Bentley tarafından paylaşılan verilere göre, Yeni Continental GT Supersports'un 0-100 km/s hızlanmasının 3,7 saniye, azami hızının ise yaklaşık 310 km/s olacağı açıklanmıştır. Ön sipariş süreci tamamlanan model sadece 500 adet ile sınırlı sayıda üretilecektir.

Lamborghini Huracan yerini 920 beygirlik Hibrit Temerario'ya bırakıyor

İlk olarak 2014 Cenevre Otomobil Fuarı'nda tanıtılan Lamborghini Huracan, yerini tamamen Lamborghini fabrikasında üretilen V8 biturbo hibrit motorlu Temerario'ya bırakmaya hazırlanmaktadır. Markanın gelecek vizyonu doğrultusunda geliştirilen Temerario, tamamen Lamborghini mühendislerince tasarlanan V8 motorun yanı sıra, ikisi ön aksta ve üçüncüsü motor ile vites kutusu arasında konumlandırılmış üç elektrik motoru ile desteklenmektedir. Bu yapı sayesinde model, toplam 920 PS kombine güç üretmektedir.

Lamborghini Temerario, 0'dan 100 km/s hıza sadece 2,7 saniyede ulaşması ve 340 km/s'nin üzerindeki maksimum hızıyla hibrit süper otomobil segmentinde yeni bir referans noktası oluşturmaktadır. Lamborghini Temerario, drift moduyla birlikte 13 farklı sürüş modu sunmaktadır.

Lamborghini, Revuelto ve Urus SE modellerinin ardından Yüksek Performanslı Elektrikli Araç (HPEV) serisinin üçüncü modeli olan Temerario ile elektrifikasyona geçiş stratejisini tamamlamıştır.

Sosyal medyada Bentley ve Lamborghini

Bentley ve Lamborghini markalarının global pazarlama ve iletişim yaklaşımı çerçevesinde her iki marka 2025 yılında sosyal medya iletişimini kesintisiz sürdürmüştür; ayrıca süreklilik arz eden özel haber çalışmaları ve dergi reklam iletişimlerini gerçekleştirmiştir.

Lamborghini'nin gelecek vizyonunu yansıtan modeli: Temerario

Lamborghini, Yüksek Performanslı Elektrikli Araç serisinin üçüncü modeli olan Temerario'yu 2024 yılında tanıttı.



İKİ YENİLİK

2025 YILINDA BENTLEY, MARKANIN SPORTİF GEÇMİŞİNE DUYULAN SAYGIYLA **YENİ SUPERSPORTS MODELİNİ TANITMIŞ**; LAMBORGHINI İSE TEMERARIO'YU ÜRÜN GAMINA EKLEYEREK **TÜM MODELLERİNİ HİBRİTLEŞTİRME SÜRECİNİ TAMAMLAMIŞTIR.**

Porsche, 2025'te toplam 1.207 adetlik rekor satış rakamına ulaşmış olup, Türkiye %72 ile dünyanın üçüncü en çok EV penetrasyonuna sahip pazarı olmuştur.



PORSCHE

PORSCHE

Modellerin satış performansı

Porsche Türkiye, 2025'te önemli bir başarıya imza atarak ilk kez 1.207 adetlik satış rakamına ulaşmıştır. Bu başarıda en önemli rolü %74'lük satış oranına sahip olan %100 Elektrikli Macan BEV ve Taycan modelleri üstlenmiştir.

2025 yılında %100 elektrikli Macan'ın satışa sunulması ve Taycan modelinin yenilenmesiyle birlikte satışlarda elektrikli modellerin oranı artmış olup, toplam elektrikli araç satışı 894 adede ulaşmıştır. Macan, 721 adet ile bir yıl içerisinde Porsche tarihinde ilk kez en çok satılan model olmuştur.

Elektrikli otomobil yatırımları

2025 yılında elektrikli araçlara yönelik yatırımlara kesintisiz devam edilmiştir.

Şarj istasyonları yatırımları:

Porsche Türkiye, elektrikli mobilite stratejisi kapsamında elektrikli modellerine yönelik kapsamlı bir şarj altyapısı sunmaktadır. Porsche Mobil Uygulaması, şarj lokasyonlarına erişimi sağlayarak müşterilere uçtan uca dijital bir şarj deneyimi sunmaktadır. Porsche Connect kapsamında 22 kW kapasiteli AC şarj cihazı müşterilere ücretsiz olarak sağlanmaktadır.

Hızlı (DC) şarj istasyonları

Yatırımları: Porsche Studio'da kurulan 200 kW ve 50 kW kapasiteli ABB yüksek hızlı şarj cihazları ile birlikte, 2025 yıl sonu itibarıyla Porsche lokasyonlarında hizmet veren toplam DC şarj istasyonu sayısı 16'ya ulaşmıştır. Otojet iş birliği kapsamında şehir içi ve şehirler arası güzergâhlarda konumlandırılmış 12 adet 360 kW kapasiteli yüksek hızlı DC şarj istasyonu da aktif olarak hizmet vermektedir.

Destination Charging yatırımları:

Destination Charging konsepti kapsamında, 2025 sonu itibarıyla premium lokasyonlarda konumlandırılan toplam 48 adet AC şarj istasyonu Porsche kullanıcılarının hizmetine sunulmaktadır. 2026'nın ilk yarısında 5 farklı lokasyonda 9 adet AC şarj istasyonunun daha kurulması planlanmaktadır.

Porsche -TotalEnergies iş birliği:

Porsche ve TotalEnergies iş birliği kapsamında, 2025 sonu itibarıyla, İstanbul, Kocaeli, Balıkesir, Aydın ve Afyon illerinde otoyol ve ana arterler üzerinde 8 lokasyonda 12 adet yüksek hızlı DC şarj istasyonu hizmet vermektedir. İş birliğinin genişletilmesiyle, 2026 yılında 2'si 400 kW ve 4'ü 360 kW kapasiteli 6 adet yüksek hızlı

DC şarj istasyonunun kurulması planlanmaktadır.

Yolda Şarj (Mobil Şarj) projesi:

"Yolda Şarj" projesi kapsamında, Taycan modellerine ait eski batarya modüllerinin kullanıldığı 50 kW kapasiteli mobil şarj ünitesi geliştirme çalışmaları tamamlanmıştır. Projenin ilk etapta Porsche Center Kartal'da devreye alınması ve İstanbul'daki premium bölgelerde yaygınlaştırılması planlanmaktadır.

Yetkili Satıcı yatırımları

Avrupa'nın en büyüğü olma özelliğini taşıyan Porsche Studio İstanbul, Aralık ayında hizmete açılmıştır. Şehrin kalbinde, Etiler'de, iki katlı ve 680 m²'lik modern tasarımıyla kapılarını açan Porsche Studio, özgün tasarımı ve ileri teknolojisiyle marka tutkunlarının yeni buluşma noktası olmayı hedeflemektedir. Dijital teknolojiyi etkileyici fiziksel deneyimle buluşturan Porsche Studio'da ziyaretçiler, konfigürasyon alanındaki kişiselleştirme seçenekleriyle hayallerindeki Porsche'yi tasarlayıp detaylı inceleme fırsatı bulmaktadır.

İletişim faaliyetleri

2025 yılında %100 Elektrikli Yeni Macan modelinin lansman iletişimi ön plana çıkmış olup, Şubat ayında Volkswagen Arena'da "Shades of

Provence" temalı lansman etkinliği gerçekleştirilmiştir. Haziran ayında Yeni Macan modelinin tanıtımına yönelik olarak İstanbul Park'ta Off-Road temalı sürüş etkinliği, Eylül ayında ise Kaz Dağları'nda lifestyle basın sürüş etkinliği düzenlenmiştir. Kaz Dağları Macan sürüş etkinliği, Porsche Orta ve Doğu Avrupa bölgesinde yılın PR iletişim ödülüne layık görülmüştür.

Yetkili Satıcı pazarlama iletişimi kapsamında Porsche SUV modellerine yönelik sürüş etkinlikleri organize edilmiş olup, Mayıs ayında yenilenen "Destination Porsche" konsepti ile Porsche Center Mersin'in açılış etkinliği gerçekleştirilmiştir. Marka tutkunlarının Porsche dünyasını daha yakından deneyimlemesi amacıyla açılan Porsche Studio İstanbul'un açılış etkinliği ile birlikte Yeni Cayenne Electric modelinin ön gösterimi de gerçekleştirilmiştir.

Satış Sonrası Hizmetler performansı

Hızla artan elektrikli araç parkının ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla, 2025 yılında Başaran Otomotiv Porsche Center Antalya bünyesinde de yüksek voltaj batarya onarım merkezi hizmete açılmıştır. Böylece toplam onarım merkezi sayısı 7'ye, yüksek voltaj uzmanı sayısı da %100 artışla 36'ya yükselmiştir.

Elektrikli dönüşümün itici gücü

Porsche Türkiye, 2025 yılında ulaştığı 1.207 adetlik rekor satış performansını, elektrikli mobilite odağındaki güçlü model atılımı ve altyapı yatırımlarıyla desteklemiştir.

2025 yılındaki Porsche müşteri bağlılık çalışmaları ve servis, aksesuar, butik ve satış sonrası pazarlama çalışmaları sayesinde servis cirolarında %63 artış sağlanmıştır. Porsche Yetkili Servislerinin genel müşteri memnuniyeti puanı 5 üzerinden 4,96 olarak gerçekleşmiştir.

Servis hizmet kalitesi iyileştirmeleri kapsamında, Porsche AG'den üst düzey yöneticilerin de katılımıyla Quality Day etkinliği gerçekleştirilmiş; bu kapsamda ülkemizdeki uygulamalar takdir ve teşekkürle değerlendirilmiştir. Ayrıca 2025 yılında eğitim ihtiyaçlarına karşılık vermesi adına yeni eğitim sınıfı hizmete girmiştir.

Porsche AG'nin kullandığı sistemler ile Turkuaz arasında altyapı entegrasyonu sağlanarak gerekli tüm bilgilerin otomatik olarak sisteme aktarılması sağlanmıştır.

894

PORSCHE TÜRKİYE, 2025 YILINDA TOPLAM 894 ADET ELEKTRİKLİ ARAÇ SATIŞI GERÇEKLEŞTİRMİŞTİR.

Volkswagen Ticari Araç, 2025 yılında gerçekleşen 23.605 adet satışla son 8 yılın en yüksek satış adedine ulaşmıştır.



VOLKSWAGEN TİCARİ ARAÇ



Ticari Araç

2025 yılı marka performansı

2025 yılında hafif ticari araç pazarında bir önceki yıla göre %10 büyüme ile 283.904 adet araç satışı gerçekleşirken, Volkswagen Ticari Araç 23.605 adet satışla %5,2 büyüme başarısı göstermiştir. Volkswagen Ticari Araç hafif ticari araç pazarında %8,3 pay almış, ithal ticari araç pazarında ise %8,5 pazar payı ile altıncı sırada yer bulmuştur.

Amarok modeli 3.963 satış adedi ve %19,5 pazar payıyla segmentinde ikinci, Transporter modeli 5.039 satış adedi ve %11,7 pazar payıyla segmentinde üçüncü, Caddy modeli ise 11.704 satış adedi ve %10,2 pazar payıyla segmentinde beşinci olurken, Crafter modeli 2.899 adet satış ile %4,2 pazar payına ulaşmıştır.

Pazara sunulduğu 1950 yılından bu yana otomotiv dünyasının efsanevi modelleri arasında yer alan Transporter modelinin yeni nesli Yeni Transporter'ın Kombi modelleri Mayıs ayında ve Yeni Caravelle modeli Şubat ayında Türkiye'de satışa sunulmuştur. Mart ayında ikonik karavan modeli California'nın yeni neslinin satışına başlanmıştır.

Marka iletişim stratejisi

1950 yılında ilk ikonik T1 modelinin üretime girmesinin 75. yılını kutlayan Volkswagen Ticari Araç'ın, Yeni Transporter ve Yeni Caravelle modelleri için Şubat ayında Atina'da gerçekleştirdiği uluslararası dinamik basın lansmanına katılım sağlanmıştır. Bu lansmanın yanı sıra 26 Şubat - 1 Mart tarihleri arasında Atina'da düzenlenen uluslararası Brand Experience etkinliği, Türkiye çapındaki Yetkili Satıcıların da katılımıyla gerçekleşmiştir.

Filo müşterilerine yönelik iftar organizasyonu, araç sergileme etkinliği ile beraber gerçekleştirilmiştir.

Markanın küresel olarak 75. yılının ve Türkiye pazarındaki 30. yılının kutlanması ve marka stratejilerinin değerlendirilmesi amacıyla Mayıs ayında Yetkili Satıcı Üst Yönetim Değerlendirme Toplantısı gerçekleştirilmiştir.

Temmuz ayında Volkswagen Ticari Araç'ın Amsterdam'da düzenlenen "Bus Trio" PR etkinliğinde yer alınmıştır.

2025 yılı boyunca ID. Buzz ve Amarok modellerine yönelik yürütülen sponsorluk çalışmaları

ile marka imajı güçlendirilmiş ve hedef kitle odaklı temas noktaları genişletilmiştir.

Marka, üye sayısı 1 milyonu geçen Facebook, 165 bini aşan Instagram ve YouTube gibi sosyal medya platformlarındaki müşteri odaklı yenilikçi uygulamaları ve online mecralara taşıdığı müşteri memnuniyetini artırıcı hizmetleriyle, sektöründe öncü çalışmalara imza atmayı 2025 yılında da sürdürmüştür.

Dijital yapılanmayı güçlendirmek ve iş dünyasının profesyonellerinin bulunduğu platformda yer almak amacıyla, Volkswagen Ticari Araç LinkedIn hesabı hayata geçirilmiştir.

Dijital geliştirme çalışmaları

Volkswagen Ticari Araç web sitesi, mobil uygulaması ve Yetkili Satıcı ve Servis ekiplerine özel VWTogether mobil uygulaması 2025 yılı boyunca teknik açıdan geliştirilmiş, ayrıca yeni ürün ve kampanya sayfalarının oluşturulmasına ve SEO geliştirme çalışmalarına aralıksız devam edilmiştir. Volkswagen Ticari Araç web sitesinin arka yüzünün komple güncellenmesi için başlatılan çalışmaların 2026 yılında tamamlanması planlanmaktadır.

Genişleyen ürün gamı

Her ihtiyaca uygun çözümler sunma stratejisi doğrultusunda ürün gamını sürekli geliştiren Volkswagen Ticari Araç, 2026 yılında yenilenen Caddy ve Multivan modellerinin yanı sıra Transporter Pikap modelini de pazara sunacaktır.

Yetkili Satıcı ve Servis saha faaliyetleri

Volkswagen Ticari Araç, 2025 yılında Türkiye çapında 70 Yetkili Satıcı ve 81 Yetkili Servis noktasında hizmet sunmaya devam etmiştir. Volkswagen Ticari Araç Yetkili Servislerinde yıllık 149.700 ve ayda ortalama 12.475 araç girişine ulaşılmıştır.

Satış Sonrası Hizmetlerin müşteri bağlılığı odaklı servis kampanyası olan "Kazandıran Servis" 2025 yılında 28.753 müşteri tarafından kullanılmıştır. Ayrıca orijinal parça grubu kapsamında düzenlenen çeşitli kampanyalardan servis ziyaretlerinde 43.175 müşteri yararlanmıştır.

"Volkswagen Ticari Araç Mobil Servis" ayrıcalığıyla, 2025 yılında Türkiye genelinde 1.769 müşteriye araçlarının bulunduğu yerde bakım ve ekspres servis hizmeti verilmiştir. Uygulamanın devreye

alındığı 2019 yılından bu yana hizmetten yararlanan müşteri sayısı 6.810'e ulaşmıştır.

2026 ürün yenilikleri

2026 yılında Volkswagen Ticari Araç, yenilenen Caddy ve Multivan model lansmanlarının yanı sıra Transporter Pikap lansmanı ile ürün gamını zenginleştirecektir.

Marka, her ihtiyaca uygun çözümler sunma stratejisi doğrultusunda genişleyen ürün gamını sürekli iletişim çalışmaları, gelişen hizmet anlayışı ve hızla dönüşen teknolojiyle destekleyerek hafif ticari araç pazarındaki payını artırmayı ve güçlü marka imajını korumayı hedeflemektedir.

23.605

2025 YILINDA 23.605 ADET SATIŞLA %5,2 BÜYÜYEN VOLKSWAGEN TİCARİ ARAÇ, HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARINDA %8,3; İTHAL TİCARİ ARAÇ PAZARINDA İSE %8,5 PAY ALMIŞTIR.

2025 yılında Scania, ithal çekici pazarında liderliği elde ederek başarısını taçlandırmıştır. Sürdürülebilir iş modeli ve taşımacılık anlayışını tüm satış ve satış sonrası ağına yaymayı hedefleyen Scania, 2025 yılında Ekonomik ve Güvenli Sürüş Eğitimi ile ön plana çıkmıştır.

SCANIA



Satış performansı

2025 yılında 32.171 adet olarak gerçekleşen ağır ticari araç pazarında Scania, 2.609 adetlik satışla %8,1'lik pazar payına ulaşmış ve Türkiye ithal çekici pazarında ilk sırada yer almıştır.*

Yeni ürün lansmanları

2025 yılında Scania, SUPER serisi kapsamında geliştirilen yeni nesil 5 silindirli 11 litre motorlarını tanıtarak satışa sunmuştur. 350 hp, 390 hp ve 430 hp güç seçenekleri sunan Scania SUPER 11, Euro 6 emisyon standartlarını yalnızca SCR sistemi ile karşılamaktadır.

Ayrıca Scania, 2025 yılının sonunda AT tip onayına sahip, 60 ton teknik kapasiteli 8x4 kamyon modelini pazara sunmuştur. Dört dingilli kamyonlar arasında en yüksek teknik kapasiteye sahip olan model, başta madencilik olmak üzere damper ve vinç uygulamalarında yüksek verimlilik ve dayanıklılık sağlamaktadır.

Yetkili Satıcı ve Servis saha faaliyetleri

Scania Türkiye, ülke genelinde 15 Yetkili Satıcı ve 19 Yetkili Servis noktasıyla faaliyet göstermektedir. 2025 yılında 2 yeni Yetkili Satıcı ve 1 Yetkili

Servis açılmış; İstanbul Tuzla'da bulunan Tuzla Scania Yetkili Satıcı ve Servisi ise Kocaeli Şekerpınar'a taşınmıştır. Scania 2026 yılında bayi ağını genişletmeyi hedeflemektedir.

Ayrıca 2025 yılında ikinci Scania eğitim sınıfı Bolu'da açılmış olup, 2026 yılında bir yeni eğitim sınıfının daha açılması planlanmaktadır.

Marka iletişimi

Scania Türkiye, 2025 yılı boyunca sosyal medya platformlarındaki lider konumunu güçlendirmeyi sürdürmüştür. Facebook'ta 252.000'i aşkın takipçi ile %7,23; Instagram'da 131.000'i aşan takipçi ile %37,09 büyüme; YouTube'da ise %30 oranında takipçi artışı kaydedilmiştir.

Türkiye'nin altı farklı lokasyonunda gerçekleştirilen çekimlerle hazırlanan #SuperManzaralar serisi, toplamda 9 milyonu aşan görüntülenme ile sosyal medyada geniş ilgi görmüştür. 2025'te de devam eden #SuperTercih video serisinin yayınlanan iki bölümü ise 1,6 milyonun üzerinde izlenme elde ederek yüksek etkileşim sağlamıştır.

Dijital çözümler

Kasım 2025'te yenilenen Scania'm Cepte uygulaması, müşterilere daha kullanıcı odaklı bir deneyim sunarak kısa sürede yaklaşık 2.000 indirmeye ulaşmıştır. Yetkili Servis ağındaki süreçlerin dijitalleştirilmesine yönelik uygulamalar hayata geçirilmiş; yapay zekâ ve veri odaklı teknolojilerin entegrasyonu ile hizmet kalitesinin ve müşteri memnuniyetinin sürdürülebilir şekilde artırılması hedeflenmiştir.

Yetkili Satıcı ve Servis eğitimleri

Yıl boyunca tüm Scania Yetkili Satıcı ve Servis noktalarında 5 kategoride gerçekleştirilen 30 eğitim ile 650 katılımcının gelişimi desteklenmiştir. Ekonomik ve Güvenli Sürüş Eğitimleri kapsamında ise araçların etkin kullanımını desteklemek, trafik güvenliğini artırmak ve yakıt verimliliği sağlamak amacıyla 127 farklı müşterinin 895 sürücüsüne eğitimler verilmiştir. Eğitimler sırasında araç verileri de analiz edilerek sürüş alışkanlıklarının iyileştirilmesi ve tasarruf sağlanması hedeflenmiştir. Scania, bu eğitimleri 2026 yılında artırarak sürdürmeyi planlamaktadır.

Sürdürülebilir bir dünya için "Çevreye Duyarlı Bayi Projesi"

Scania, sürdürülebilirlik hedefleri kapsamında 2050 yılına kadar markayı fosil yakıtsız hale getirmeyi amaçlamaktadır. Bu hedefe; araçlar, operasyonlar ve tedarik zincirinden kaynaklanan emisyonların azaltılması yoluyla ulaşılabilmektedir.

2023 yılında hayata geçen "Çevreye Duyarlı Bayi" projesi kapsamında Yetkili Satıcı ve Servislerin yenilenebilir enerji kullanımı, karbon ayak izi ölçümü ve çevre dostu uygulamalara katılımı ülke genelinde teşvik edilmektedir. Halihazırda Yetkili Satıcı ve Servislerin %42'si enerji ihtiyacını yenilenebilir kaynaklardan karşılamaktadır. 2023 yılından bu yana satılan her Scania aracı için doğaya tohum topu bırakılmaktadır.

2024 yılında pilot olarak başlatılan "Karbon Ayak İzi Ölçüm Projesi" 2025 yılında genişletilerek 6 Yetkili Satıcının karbon ayak izi ölçümü başarıyla tamamlanmıştır. Elde edilen veriler doğrultusunda karbon ayak izi azaltım hedeflerinin belirlenmesi ve "Çevreye Duyarlı Bayi" değerlendirmelerinin yapılması planlanmaktadır. Scania, 2026 yılında kapsama

alanını genişleterek uzun vadede tüm Yetkili Satıcı ve Servislerinin karbon ayak izini ölçümlemeyi hedeflemektedir.

2026 yılı beklentileri

Scania, SUPER modelinin üstün performans ve verimlilik özelliklerini kullanıcılarına aktarmayı sürdürürken; sürdürülebilir taşımacılık vizyonu doğrultusunda inşaat ve yol kamyonları başta olmak üzere farklı ürün ve hizmetleriyle müşterilerine entegre çözümler sunarak onların güvenilir çözüm ortağı olmayı hedeflemektedir.

* Kaynak: Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) raporu.

2.609

SCANIA, 2025 YILINDA
2.609 ADETLİK SATIŞLA %8,1'LİK PAZAR PAYINA ULAŞMIŞ
VE İTHAL ÇEKİCİ PAZARINDA
İLK SIRADA YER ALMIŞTIR.

Karbon azaltımı için güçlü adımlar

"Çevreye Duyarlı Bayi" projesi kapsamında 2024 yılında başlatılan "Karbon Ayak İzi Ölçüm Projesi" 2025 yılında genişletilerek 6 Yetkili Satıcının karbon ayak izi ölçümü başarıyla tamamlanmıştır.



Soğuk zincir taşımacılık sektörünün önde gelen markalarından olan Thermo King, 2025 yılında da farklı ihtiyaçlara yönelik hassas sıcaklık kontrollü lojistik çözümleriyle başarısını devam ettirmiştir.



THERMO KING



2025'te Advancer Serisi ile büyük başarı

Ürün gamındaki en güçlü soğutma kapasitesine sahip Advancer A500 modelini 2024 yılında Türkiye pazarına sunan Thermo King, 2025 yılında da Advancer Serisi ile önemli başarılar elde etmiştir. Yenilikçi teknolojisiyle dikkat çeken Thermo King Advancer Serisi, maksimum yakıt verimliliği sunarak işletmelerin operasyonel maliyetlerini düşürmekte ve sürdürülebilirliğe katkı sağlamaktadır. A400 ve A500 modelleri ile Thermo King, zorlu yüklerde sektörün güvenilir markası olmaya devam etmiştir.

Yüksek verimli soğutma ünitesi: Thermo King TX Serisi

Thermo King, 2025 yılında pazara sunduğu yeni nesil kamyon soğutma üniteleriyle kısa sürede büyük başarı elde etmiştir. Motordan bağımsız fan kontrolüne ve düşük yakıt tüketimine sahip üniteler, küçük veya büyük kasa, tek sıcaklık veya bölmeli kasa uygulamaları için sunduğu çoklu ayar imkânı sayesinde her türlü ihtiyaca cevap vermekte; aşırı sıcak ve soğuk dış hava koşullarında da kesintisiz ve güvenilir çalışma performansı sağlamaktadır.

Bölmeli kasalar için farklı sıcaklıklarda soğutma imkânı

Thermo King, Advancer Spectrum ve SLXi Spectrum üniteleri ile aynı kasa içinde farklı sıcaklıklarda ürün taşıma imkânı sunarak sektörün ihtiyaçlarına yenilikçi çözümler üretmektedir. Dikey ya da yatay bölmelere uygun ve ikiden fazla bölme için de kullanılabilen Thermo King'in bu yenilikçi teknolojisi, farklı sıcaklık gereksinimlerine sahip ürünlerin aynı anda güvenli ve verimli bir şekilde taşınabilmesini mümkün kılmaktadır. Operasyonel verimliliği artıran sistem, taşıma süreçlerini de daha esnek hale getirmektedir.

Soğuk zincir taşımanın geleceği "Emisyonuz Treylere"

Thermo King, düşük emisyonlu treylere soğutma çözümleriyle sektöre sürdürülebilir çözümler sunmaktadır. Tamamen elektrikli Advancer-e modeli, farklı güç kaynaklarına uygun yapısı sayesinde, taşımacılık sektörünün geleceği olan %100 elektrikli araçlarla mükemmel bir uyum sağlamaktadır.

Düşük emisyonlu soğutmanın yeni konseptlerinden AxlePower ise soğutma ihtiyacının treylerin hareketi sırasında dingillerden

karşılanmasını hedeflemektedir. Thermo King'in önümüzdeki dönemde bu konseptle sektöre yeni bir soluk getirmesi beklenmektedir.

Bakım kontratlı satışlar

Thermo King, 2024 yılında hayata geçirdiği bakım kontrat konseptini, 2025 yılında elde edilen olumlu sonuçlar doğrultusunda kapsamını genişleterek başarıyla sürdürmüştür. Uygulamanın yaygınlaşmasıyla daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşılmış; bakım kontratlı satışların operasyonel verimlilik ve müşteri memnuniyetine sağladığı katkılar belirgin hale gelmiştir.

Proje kapsamında, ünitelerin bakım ve onarım işlemleri Yetkili Servisler tarafından orijinal parçalar kullanılarak gerçekleştirilmekte; bu sayede ekipmanların uzun yıllar boyunca sorunsuz şekilde çalışması sağlanmaktadır. Söz konusu uygulama ile Thermo King, müşteri odaklı yaklaşımını bir adım daha ileriye taşıyarak ekipman ömrünü uzatmayı ve kullanıcı deneyimini iyileştirmeyi hedeflemektedir.

Güçlü Yetkili Satıcı ve Servis Ağı

Thermo King, Yetkili Satıcı ve Servis ekiplerinin hizmet kalitesini artırmaya yönelik çalışmalarını kesintisiz bir şekilde



sürdürmektedir. 2025 yılında gerçekleştirilen satış ve servis eğitimleri ile gelişen teknolojilere yönelik bilgilendirme faaliyetleri sayesinde Yetkili Satıcı ve Servis ağına etkinliği belirgin biçimde artırılmıştır. Bu eğitimlerin online platformlara taşınması da erişilebilirliği ve sürdürülebilirliği önemli oranda artırmıştır.

Müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutma hedefi doğrultusunda sektördeki hizmet kalitesini sürekli geliştiren Thermo King, 2026 yılında hayata geçirilmesi planlanan yeni uygulamalarla Yetkili Satıcı ve Servis ağına performansını daha da güçlendirmeye devam edecektir.

Yeni nesil TX Serisi

Thermo King'in 2025 yılında pazara sunduğu TX Serisi, daha yüksek yakıt verimliliği ve yüksek kapasiteler sunarak güvenilirlik, performans, verimlilik ve düşük işletme maliyeti açısından sektörü yeni standartlarla tanıştırmıştır.

EMİSYONSUZ TREYLERLER

DÜŞÜK EMİSYONLU ÜRÜNLERİYLE SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇÖZÜMLER SUNAN THERMO KING, TAŞIMACILIK SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ OLAN %100 ELEKTRİKLİ ARAÇLARLA DA MÜKEMMEL BİR UYUM SAĞLAMAKTADIR.

Zorlu koşullarda üst düzey performans ve dayanıklılık sağlayan, yarı römork ve damper sektörünün lider markalarından Meiller Türkiye, 2025 yılında da pazar payını artırmayı sürdürmüştür.

MEILLER



Avrupa'nın önde gelen yarı-römork ve damper treyler üreticilerinden biri olan Meiller, yüksek mühendislik kalitesi, uzun ömürlülüğü ve zorlu çalışma koşullarına uygun yapısıyla, global ölçekte olduğu gibi Türkiye pazarında da güvenilir bir çözüm ortağıdır. Türkiye'de Doğu Otomotiv distribütörlüğünde faaliyetlerini sürdüren Meiller, 2025 yılı boyunca müşteri odaklı yaklaşımıyla sektörde fark yaratmıştır.

Meiller Türkiye, ülke genelinde 10 Yetkili Servis ve 11 Yetkili Satıcı ile hizmet vermektedir. 2025 yılında en yüksek satışlar, Safir Proje firmasına 23 adet ve Hasan Sümer İnşaat'a 22 adet olmak üzere, yarım boru tipi yarı römork damper modelinde gerçekleştirilmiştir.

Meiller Türkiye, sürdürülebilirlik yaklaşımı kapsamında, 2025 yılından itibaren satılan her ürün için doğaya "tohum topu" bırakma projesini başlatmıştır.

Eğitimler

Meiller, 2025 yılında çalışanlarının teknik bilgi ve yetkinliklerini artırmaya yönelik eğitim programlarını hayata geçirmiştir. Satış ve servis danışmanlarına yönelik eğitimlerin, müşteri memnuniyetini ve hizmet kalitesini yükseltme hedefine önemli katkı sağladığı gözlemlenmiştir.

Marka iletişimi

Meiller Türkiye, 2025 yılında sosyal medya performansını yükselterek Instagram'da 568 takipçiyile %62, LinkedIn'de ise 514 takipçiyile %67 büyüme kaydetmiştir. Yıl boyunca web sitesinin tasarım ve geliştirme çalışmalarına devam edilmiş ve son aşamaya ulaşılmıştır.

2026 yılı beklentileri

Meiller, 2026 yılında da yarı römork pazarındaki etkinliğini artırmayı, müşterilerine maksimum fayda sağlamayı ve Satış Sonrası Hizmetlerde mükemmeliyet anlayışını sürdürmeyi hedeflemektedir.



Güvenilir çözüm ortağı

Yüksek mühendislik kalitesi, uzun ömürlülüğü ve zorlu çalışma koşullarına uygun yapısıyla öne çıkan Meiller, 2025 yılı boyunca müşteri odaklı yaklaşımıyla sektörde fark yaratmıştır.

GÜÇLÜ YETKİLİ SATICI AĞI

MEILLER TÜRKİYE 2025
YILINDA ÜLKE GENELİNDE **10**
YETKİLİ SERVİS VE 11 YETKİLİ
SATICI İLE HİZMET VERMEYİ
SÜRDÜRMÜŞTÜR.

Doğuş Otomotiv'in treyler ve semi treyler ürünlerinde Türkiye distribütörü olduğu Wielton, 2025 yılında marka bilinirliğini artırırken Türkiye treyler pazarındaki faaliyetlerini istikrarlı bir şekilde sürdürmüştür.



WIELTON



Satış performansı

Avrupa'nın üç büyük treyler üreticisinden biri olan Wielton, 14 adet Yetkili Satıcı ile giriş yaptığı Türkiye pazarındaki bayi ağını yıl içinde genişleterek 16 adede yükseltmiştir. Doğuş Otomotiv'in Aralık 2025'te açılan Şekerpınar lokasyonu ile birlikte Wielton markası Türkiye genelinde 17 Yetkili Satıcı ve 18 Yetkili Servis ile müşterilerine hizmet sunmaktadır.

Eğitimler

2024 yılında başlatılan Wielton Yetkili Satıcı eğitim programları kapsamında satış ve servis danışmanlarına özel eğitimler düzenlenmiş; 2025 yılında ise Wielton Yetkili Satıcı ve Servislerinde görevli teknisyenlere yönelik Montaj Eğitimleri düzenlenmiştir. Eğitim faaliyetlerinin, müşteri memnuniyetinin artırılması ve hizmet kalitesini yükseltilmesine önemli katkı sağladığı görülmüştür.

Dijital çözümler ve marka iletişimi

Wielton Türkiye, 2025 yılında sosyal medya platformlarındaki iletişim çalışmalarını güçlendirerek dijital görünürlüğünü artırmıştır. Bu kapsamda, Instagram'da 635 takipçi sayısı ile %48 büyüme, LinkedIn'de ise 514 takipçi sayısı ile %26 büyüme kaydedilmiştir. Ayrıca ürün eğitim prodüksiyon çekimleri ve lokal çekimlerle iletişim çalışmaları desteklenmiştir. 2025 yılı boyunca web sitesi tasarım ve geliştirme çalışmalarına devam edilerek projede son aşamaya geçilmiştir.

2026 yılı beklentileri

Wielton, 2026 yılında treyler pazarındaki bilinirliğini ve pazar payını artırmayı hedeflemektedir. Müşteri ihtiyaçları doğrultusunda portföyünü farklı özelliklerde tenteli ve platform treylerlerle genişletmeyi planlayan marka, bu ürün çeşitliliğiyle daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmayı hedeflemektedir. Çekici ürün grubu ile gerçekleştirecek iş birlikleri kapsamında yurt içi ve uluslararası filo müşterilerine anahtar teslimi çözümler sunulması planlanmaktadır.



Müşteri odaklı genişleme

2026 yılında müşteri ihtiyaçları doğrultusunda portföyünü farklı özelliklerde tenteli ve platform treylerlerle genişletmeyi planlayan marka, bu ürün çeşitliliğiyle daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmayı hedeflemektedir.



Doğuş Oto, yenilikçi yaklaşımı doğrultusunda çalışanlarına ve müşterilerine değer katan faaliyetlerini 2025 yılında da sürdürmüştü; kalite standartları ve sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde hizmet sunmaya devam etmiştir.

DOĞUŞ OTO

**Doğuş Oto hakkında**

Doğuş Oto, temsil ettiği VW Binek Araç, VW Ticari Araç, Audi, Porsche, SEAT, CUPRA ve Škoda markaları için İstanbul ve Ankara illerinde yeni araç satışı, ikinci el araç satışı, yedek parça ve aksesuar satışı ile satış sonrası hizmetler sunmaktadır. Ayrıca filo satış hizmeti veren ve DOD Yetkili Satıcısı olarak faaliyet gösteren Doğuş Oto, Ankara, Esenyurt, Kartal, Maslak, Galataport ve Etiler olmak üzere toplam 6 bölgede 29 Yetkili Satış ve 26 Yetkili Servis noktasıyla hizmet vermektedir.

1.100'ü aşkın çalışanıyla sektördeki güçlü ve istikrarlı konumunu 2025 yılında da sürdüren Doğuş Oto, 55.085 adet yeni araç satışı, 3.438 adet ikinci el araç satışı ve 221.911 adet servis girişiyle başarılı bir performans sergilemiştir.

Yatırımlar ve yenilikler

Doğuş Oto, 2025 yılında sektördeki öncü konumunu güçlendiren yatırımlarını sürdürmüştür. Bu kapsamda, Avrupa'nın en büyüğü olan Porsche Studio İstanbul, 680 metrekarelik alanıyla Porsche'nin en yeni modellerinin deneyimlenebildiği ve kişiselleştirme seçeneklerinin keşfedilebildiği bir buluşma noktası olarak hizmete açılmıştır.

Doğuş Oto Ankara ve Doğuş Oto Kartal Audi showroomları ise, Audi'nin yeni global showroom kimliği doğrultusunda tamamen yenilenmiştir.

Ödüller ve başarılar

2025 yılında Doğuş Oto, ulusal ve uluslararası birçok önemli başarı elde etmiştir.

- » D-One, Girişimci Kurumlar Platformu ve Özyeğin Üniversitesi iş birliğiyle verilen "En İyi Kurum İçi Girişimcilik" ödülüne layık görülmüştür.
- » Doğuş Oto Web Sitesi, Altın Örümcek Ödüller'i'nin Web Sitesi / Otomotiv kategorisinde ikincilik ödülü kazanmıştır.
- » ŠKODA SUPERBLIG yarışmasında birincilik ödülü kazanılmış, ayrıca Škoda Challenge 2025'te finale kalınmıştır.
- » Audi Yetkili Satıcı MVP, En İyi Atölye Süreçleri ve En İyi Eğitim Süreçleri kategorilerinde ödüller kazanılmış; Audi TwinCup 2025'te ise dünya finaline kalınmıştır.
- » CUPRA City Garage İstanbul, dünyada en yüksek satış adedine ulaşan CUPRA City Garage olmuştur.
- » CUPRA Promise yarışmasında birincilik elde edilmiş; ayrıca SEAT & CUPRA satış ödülleri kapsamında 2025 yılının En

Çok Pazar Payı Artıran Yetkili Satıcısı, Yetkili Satıcı İletişimi TOP 3 ve Yılın En Çok Filo Satışı Yapan Yetkili Satıcısı ödülleri kazanılmıştır

- » Porsche aksesuar satışında birincilik ödülü alınmıştır.

Pazarlama faaliyetleri

Doğuş Oto, 2025 yılında marka bilinirliğini artırmak, servis araç girişleri ve satışları desteklemek, müşteri bağlılığı ve memnuniyetini güçlendirmek amacıyla kapsamlı çalışmalar yürütmüştür. Sosyal medyada 49,6 milyon gösterim ve 6,9 milyon erişim elde edilirken, etkileşimi artırmak üzere 4,6 milyon SMS gönderilmiştir. Yıl boyunca araç sergileme, test sürüşü ve özel organizasyonları kapsayan 40 tanıtım ve lansman etkinliği gerçekleştirilmiştir.

Kalite çalışmaları

Doğuş Oto, 2025 yılında gerçekleştirilen belgelendirme denetimlerini başarıyla tamamlayarak TÜRKAK onaylı ISO 9001 (Kalite Yönetim Sistemi), ISO 14001 (Çevre Yönetim Sistemi), ISO 45001 (İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi) ve ISO 10002 (Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi) sertifikalarını yenilemiştir. Aynı dönemde, tüm bölgelerde

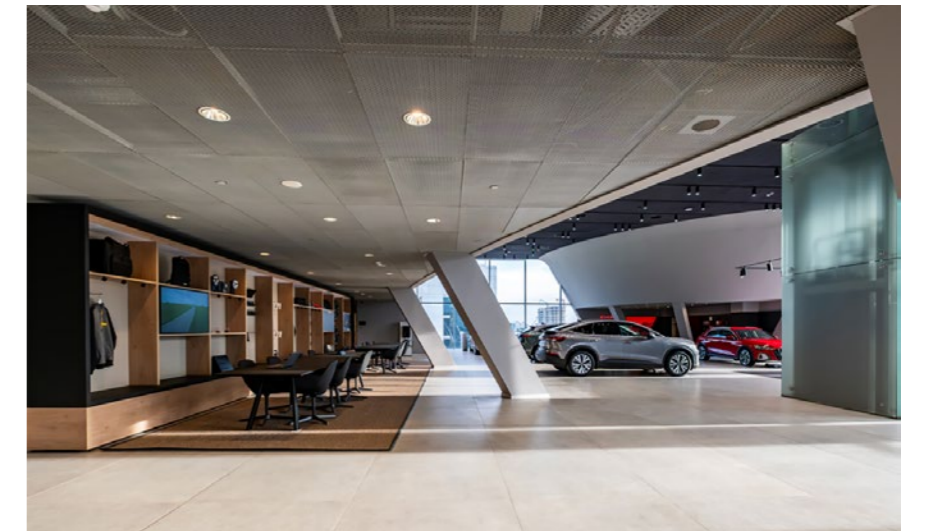
karbon ayak izi hesaplamaları tamamlanmış ve Volkswagen Grubu'nun GoToZero Retail Programı kapsamında Altın Sertifika seviyesinde belgelendirilmiştir.

Dijitalleşme ve veri yönetimi

Doğuş Oto, 2025 yılında müşteri odaklı yaklaşımla dijital süreç geliştirme çalışmalarına hız vermiştir. Veri yönetim projeleri kapsamında kurum genelinde veri kalitesini artırmaya ve veri varlıklarını etkin yönetmeye yönelik çalışmalar yürütülmüştür. Dijital dönüşüm stratejisi doğrultusunda hayata geçirilen Doğuş Oto Mobil Uygulaması ise araç satın

alma süreçlerini dijital taşıyarak fiziksel temas ihtiyacını azaltmış ve işlem sürelerini önemli ölçüde kısaltmıştır.

Müşteri ve satış sonrası hizmetler veri kümeleri analiz edilerek aksiyonlar alınmış, veri kalitesini ölçmeye yönelik akıllı raporlama aracı oluşturulmuştur. 2025 yılında tamamlanan 80 dijital süreç geliştirme projesi ile operasyonel verimlilik ve müşteri deneyimini üst seviyeye taşınmıştır. Doğuş Oto ve Doğuş Oto Lastik web siteleri ile mobil uygulama, kullanıcı dostu ve etkin bir dijital deneyim sunma hedefiyle geliştirilmeye devam etmektedir.



55.085

DOĞUŞ OTO, 2025 YILINDA **55.085 ADET YENİ ARAÇ SATIŞI, 3.438 ADET İKİNCİ EL ARAÇ SATIŞI VE 221.911 ADET SERVİS GİRİŞİYLE** BAŞARILI BİR PERFORMANS SERGİLEMİŞTİR.

Doğuş GYO'nun Doğuş Center Maslak, D-Ofis Maslak, Doğuş Etiler Spor Merkezi, Gebze Center AVM, Gebze Center Otel ve Gebze Center Otomotiv Showroom ve Servis'ten oluşan yatırım amaçlı gayrimenkul portföyünün değeri 2025 yıl sonu itibarıyla 19,4 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

DOĞUŞ GYO



2025

Doğuş GYO portföyünde yer alan Gebze Center AVM'nin 2025 yılında ziyaretçi sayısı yaklaşık 12,3 milyona ulaşmıştır. Perakende sektörünün 2025 yılındaki olumlu gelişimine paralel olarak, Gebze Center AVM'de yeni yapılan kiralama ile yıl sonunda doluluk oranı %100 seviyesine gelmiştir.

2025 yıl sonu itibarıyla, Doğuş GYO'nun Doğuş Center Maslak, D-Ofis Maslak, Doğuş Etiler Spor Merkezi, Gebze Center AVM, Gebze Center Otel ve Gebze Center Otomotiv Showroom ve Servis'ten oluşan yatırım amaçlı gayrimenkul portföyünün toplam kiralanabilir alanı 195 bin metrekare ve gayrimenkullerin toplam ekspertiz değeri 19,4 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

2025 yılında gayrimenkullerden elde edilen kira gelirleri 1,15 milyar TL, faaliyet kârı 888 milyon TL ve net kâr/zarar (234,9) milyon TL olmuştur.

2025 yılı başarıları

Doğuş GYO'nun Sermaye Kurumsal Yönetim İlkelerine uyum sağlama konusunda gösterdiği titizliğin ve BIST Kurumsal Yönetim Endeksi'nde her dönem gelişme göstererek

devam etme hassasiyetinin bir yansıması olarak şirketin 2024 yılındaki Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Derecelendirme notu 9,58 olarak açıklanırken, 2025 yılında yükseliş göstererek 9,62 olmuştur.

Sürdürülebilirlik

Doğuş GYO'nun yıllardır titizlikle yürüttüğü kurumsal yönetim, çevreye duyarlılık ve kurumsal sosyal sorumluluk çalışmaları 2023 yılı itibarıyla yeniden yapılandırılarak sürdürülebilirlik çatısı altında ele alınmaya başlamıştır. Bu gelişmenin ilk adımı olarak, şirketin Kurumsal Yönetim Komitesi Görev ve Çalışma Esasları, sürdürülebilirlik çalışmalarını da kapsayacak şekilde güncellenmiştir.

Şirket, uluslararası standartlarla tam uyumlu ilk Sürdürülebilirlik Raporu'nu 2024 yılı Aralık ayında kamuoyu ile paylaşmıştır. 2025 yılı Kasım ayında ise Doğuş GYO, kurumsal raporlamada önemli bir adım atarak, 2024 yılına ilişkin verilerini ilk kez Entegre Rapor olarak yayımlamıştır.

Raporda sürdürülebilirlik, kurumsal gelişimin ve uzun vadeli istikrarın temel yapıtaşı olarak konumlandırılmış; şirketin kurumsal performansı "Etki

Odaklı Şeffaflık ve Yönetişim" perspektifi ve bütüncül bir yaklaşımla detaylı şekilde aktarılmıştır.

2024 Entegre Raporu ile birlikte Doğuş GYO, "Çift Önemlilik" (Double Materiality) çalışmasının çıktılarını stratejik yol haritasıyla birlikte ilk kez iş modeline de uyarlamıştır. Bu kapsamda, iklim değişikliği kaynaklı "fiziksel riskler" ile düşük karbon ekonomisine uyum sürecindeki yasal ve piyasa dinamiklerini kapsayan "geçiş risklerinin", kurumsal risk ve fırsat yönetimi mekanizmalarına entegre edilmesine yönelik çalışmalar yürütülmüştür.



195 bin metrekare kiralanabilir alan

Doğuş GYO'nun toplam 195 bin metrekare kiralanabilir alana sahip olan gayrimenkullerinin çatısı altında 90 bin metrekare A sınıfı ofis alanı, 158 otel odası, 12 oto showroom, 5 TV stüdyosu, 3 radyo stüdyosu, 124 mağaza, 31 cafe-restoran, 10 sinema salonu, 3 spor salonu ve 3.150 otopark kapasitesi bulunmaktadır.



12,3 milyon

GEBZE CENTER AVM'DE 2025 YILINDA **12,3 MİLYON ZİYARETÇİ SAYISINA** ULAŞILMIŞ ve YENİ KİRALAMALARLA **DOLULUK ORANI %100'E ULAŞMIŞTIR.**

DOD, 2025 yılında pazar dinamiklerine paralel olarak 20.453 adet ikinci el araç satışı gerçekleştirmiştir. Bu dönemde Yetkili Satıcı ağı genelinde kurumsal kimlik yenileme çalışmaları tamamlanmış, operasyonel yapı güçlendirilmiştir. Dijital marka yatırımları ise önümüzdeki dönemde de sürdürülecektir.

DOD



2025'te DOD

2025 yılında ikinci el otomotiv pazarı; yüksek finansman maliyetleri, bireysel kredilere erişimde yaşanan zorluklar ve sıfır araçlara yönelik yoğun satış kampanyalarının talep üzerindeki baskılayıcı etkisine rağmen, yıl genelinde bir önceki yıla kıyasla büyüme göstermiştir.

Bu pazar koşulları altında, DOD'un Marka Yönetimi satışları 1.123 adet seviyesinde gerçekleşmiş; 28 ilde faaliyet gösteren 61 DOD Yetkili Satıcısı aracılığıyla toplam 20.453 adet araç satışı yapılmıştır. Toplam satışların %54'ünü Doğu Otomotiv çatısı altındaki grup markalarına ait araçlar oluşturmuştur.

Yıl boyunca Yetkili Satıcı teşkilatına düzenli araç tedariki sağlanmıştır. DOD Açık Artırma Platformu'nun etkin kullanımıyla, DOD envanterine ait araçların yanı sıra vdf Filo'nun da dâhil olduğu farklı firmalara ait araçlar satışa sunulmuştur. Bu kapsamda düzenlenen 33 ihalede yaklaşık 500 adet araç satışı gerçekleştirilmiştir.

Dijital çözümler

Doğu Otomotiv bünyesinde bir ilk olarak 2024 yılı sonunda hayata geçirilen dijital platformlar reklam alanı satış modeli, 2025 yılında etkin ve sistematik bir şekilde yönetilerek önemli bir alternatif gelir kanalı haline getirilmiştir. DOD.com.tr ve DOD mobil uygulaması üzerinden yayınlanan reklamlar aracılığıyla, grup içi ve grup dışı toplam 14 farklı marka ile gerçekleştirilen 75 reklam kampanyası ile gelir üretimi sağlanmıştır.

Aktif olarak kullanılmakta olan DOD Açık Artırma Platformu'nun teknolojik altyapısı ve fonksiyonel yetkinliklerinin geliştirilmesine yıl boyunca devam edilmiştir. Bu kapsamda, kullanıcı deneyimini ve işlem verimliliğini artırmak amacıyla yeni fonksiyonlar eklenmiştir.

Yetkili Satıcılar

DOD teşkilatı, 2025 yılı itibarıyla Türkiye genelinde yaygın ve güçlü Yetkili Satıcı ağıyla kurumsal ikinci el araç alım-satım hizmetini kesintisiz şekilde sürdürmüştür. Bu kapsamda, Vimsa Gaziantep ve Aykan Kağıthane Yetkili Satıcılarının da katılımıyla, 28 şehirde toplam 61 satış noktasında hizmet verilmiştir.

Yetkili Satıcı ağına kalite seviyesinin artırılmasına yönelik olarak yayımlanan yeni Kalite Standartları Prosedürü doğrultusunda yürütülen çalışmalar sonucunda, 2025 yıl sonu itibarıyla 61 Yetkili Satıcının 48'i yeni kurumsal kimlik standartlarına uygun hale getirilmiştir. Uyum ve dönüşüm çalışmalarının 2026 yılında da sürdürülmesi planlanmaktadır.

İletişim çalışmaları

DOD marka bilinirliğinin artırılmasına yönelik dijital platform reklam faaliyetleri sürdürülmüş; Yetkili Satıcıların yerel iletişim çalışmaları desteklenmiştir. Ayrıca platformlara özel içerik üretimi ve sosyal medya yönetimi faaliyetlerine devam edilmiştir.

sensat.com platform geliştirmeleri

Doğu Otomotiv'in tüketiciden tüketiciye (C2C) ticaret alanındaki ilk girişimi olarak 2023 yılında hayata geçirilen sensat.com listeleme platformunun, ürün kapsamı ve teknolojik yetkinliklerinin geliştirilmesine 2025 yılında da devam edilmiştir.

Bu kapsamda, halihazırda faal olan otomobil, arazi aracı, SUV, hafif ticari araç ve deniz araçları kategorilerine ek olarak motosiklet kategorisi

de platforma dâhil edilmiş, ayrıca kullanıcı deneyimini artırmaya yönelik yeni özellikler devreye alınmıştır. Platform geliştirme çalışmalarının 2026 yılında da sürdürülmesi planlanmaktadır.

Yönetmelik uyum çalışmaları

"Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik" kapsamında mevcut mevzuat uyumu muhafaza edilmiş, düzenleyici gerekliliklere yönelik izleme ve uyum faaliyetleri sürdürülmüş ve T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından hayata geçirilen Elektronik İlan Doğrulama Sistemi (EİDS) ile entegrasyon süreci başarıyla tamamlanmıştır.

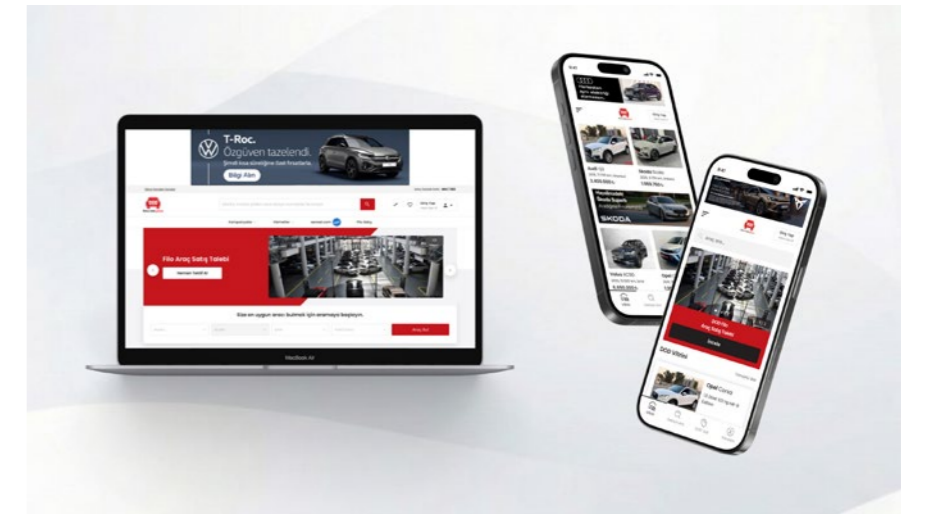
Dijital platformlarda güçlü büyüme

DOD, 2025 yılında dijital platformlarını; reklam gelir modeli, Açık Artırma Platformu geliştirmeleri ve sensat.com listeleme platformuna yönelik teknolojik yeniliklerle güçlendirerek kullanıcı deneyimini ve operasyonel verimliliği artırmıştır.



20.453

DOD TEŞKİLATININ TOPLAM SATIŞLARI 2025 YILINDA
20.453 ADET SEVİYESİNDE GERÇEKLEŞMİŞTİR.



Doğuş Marine, 2025 yılında gerçekleştirdiği stratejik distribütörlük anlaşmaları, kurumsal kimlik dönüşümü ve tek çatı iletişim modeliyle sektördeki konumunu güçlendirirken müşteri deneyimini bütüncül bir yapıya taşımıştır.

DOĞUŞ MARINE



Stratejik genişleme ve distribütörlük anlaşmaları

Doğuş Otomotiv'in kurumsal iş yapış anlayışını denizcilik sektörüyle buluşturarak deniz tutkunlarına özel çözümler sunan Doğuş Marine, 2025 yılında önemli stratejik adımlar atarak portföyünü genişletmiş ve müşteri deneyimini güçlendirmiştir.

Bu kapsamda, 44 yıllık deneyimi, üstün mühendisliği ve el işçiliğiyle tanınan Avustralyalı lüks motoryat üreticisi Riviera ile distribütörlük anlaşması imzalanmıştır.

Kurumsal kimlik çalışmaları çerçevesinde, markanın "Doğuş Marine Services" şeklindeki unvanı "Doğuş Marine" olarak sadeleştirilmiştir. Ayrıca, "Beklentilerin üzerinde müşteri memnuniyeti yaratma" sloganı ile hizmet veren Doğuş Otomotiv ile uyumlu olacak şekilde 444 66 21 Değer ve İlgil Merkezi çağrı hattı devreye alınarak satış ve satış sonrası tüm taleplerin tek merkezden yönetilmesine başlanmıştır.

Riviera distribütörlüğü

Doğuş Marine, 2025 yılındaki en önemli stratejik adımını, Avustralyalı lüks motoryat

üreticisi Riviera ile imzaladığı distribütörlük anlaşmasıyla atmıştır. Bu iş birliği kapsamında, dünya genelinde üstün mühendisliği ve el işçiliğiyle bilinen Riviera markasının Türkiye'deki satış, satış sonrası hizmetler ve yedek parça operasyonları Doğuş Otomotiv güvencesi altına alınmıştır.

Aerofoils: Büyüyen Yetkili Satıcı Ağı

Doğuş Marine, Bodrum ve Göcek satış noktalarının yanı sıra İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa'da Audi Yetkili Satıcıları aracılığıyla satış ağını genişletmiştir.

Doğuş Marine D Maris Bay'in mavi koylarında

Türkiye'nin premium segmentte en önde gelen otellerinden D Maris Bay ile stratejik bir iş birliği anlaşması imzalanmıştır. Bu kapsamda Doğuş Marine, D Maris Bay otel ve misafirlerinin denizdeki çözüm ortağı konumuna gelmiştir.

Yeni kurumsal kimlik

2025 yılı itibarıyla kurumsal kimliğinde köklü bir yeniliğe giden marka, "Doğuş Marine Services" olan unvanını "Doğuş Marine" olarak değiştirerek daha sade, güçlü ve akılda

kalıcı bir yapıya kavuşmuştur. Bu yeni kimlik altında üretici yönü ile hizmet kalitesi tek bir çatı altında, bütüncül bir yapı içinde birleştirilmiştir.

Tek çatı iletişimi

Müşteri deneyimini iyileştirmeye yönelik en kritik adımlardan biri de iletişim altyapısında atılmıştır. Bu kapsamda, satış ve satış sonrası tüm taleplerin tek bir merkezden yönetildiği 444 66 21 numaralı Değer ve İlgil Merkezi çağrı hattı devreye alınmıştır. Böylece müşterilerin tüm ihtiyaçları için markaya tek bir kanal üzerinden hızlı bir şekilde ulaşması sağlanmıştır.

2026 hedefleri

Doğuş Marine, 2026 yılında büyüme stratejisini hızlandırarak sektördeki konumunu daha da güçlendirmeyi hedeflemektedir. Bu kapsamda, Linssen Yachts ile imzalanan niyet mektubunun somut bir iş birliğine dönüştürülmesi ve 2026 itibarıyla satış ve servis operasyonlarının başlatılması öncelikli hedefler arasında yer almaktadır.

Türkiye genelinde yeni satış ve servis noktalarının açılmasıyla müşteri erişebilirliğinin artırılması ve tekne kara park alanlarının genişletilmesiyle bakım ve onarım

kapasitesinin yükseltilmesi planlanmaktadır.

Scania Power Solutions ile kara jeneratörleri, endüstriyel motorlar ve denizcilik çözümlerinde büyüme sağlanarak güçlü bir varlık oluşturulması hedeflenmektedir.

Ayrıca, dijital dönüşüm projeleri kapsamında çevrim içi satış ve servis platformlarının devreye alınmasıyla müşteri deneyiminin dijital kanallara taşınması ve kurumsal hedefleri destekleyen organizasyonel yapılanmaların hayata geçirilmesi planlanmaktadır.

Stratejik genişleme

Doğuş Marine, 2025 yılında portföyünü genişletmek ve müşteri deneyimini güçlendirmek için stratejik adımlar atmıştır.



YENİ İŞ BİRLİĞİ

DOĞUŞ MARINE, 2025 YILINDA LÜKS MOTORYAT ÜRETİCİSİ RIVIERA İLE DİSTRİBÜTÖRLÜK ANLAŞMASI YAPARAK ÜRÜN PORTFÖYÜNÜ GENİŞLETMİŞTİR.

Yeni yatırım alanları, işlem hacmindeki artış ve dijitalleşme adımlarıyla D-Charge, 2025 yılında elektrikli araç şarj ağı pazarındaki istikrarlı büyümesini sürdürerek sektördeki konumunu güçlendirmiştir.

D-CHARGE

D-Charge

2024 yılında pazara hızlı bir giriş yapan D-Charge, operasyonlarını 2025 yılında da aynı ivmeyle sürdürmüştür. 2025 yılı, Doğu Şarj Sistemleri'nin elektrikli araç şarj ağı pazarında istikrarlı bir büyüme sergileyerek sektördeki konumunu güçlendirdiği ve yeni lokasyonlardaki istasyon kurulum hedeflerini hızla hayata geçirdiği bir yıl olmuştur.

Türkiye genelinde 45 ilde, 254 AC ve 367 DC olmak üzere toplam 621 soketle kullanıcılarına güvenilir ve erişilebilir bir şarj deneyimi sunan D-Charge, bu performansı ile 182 şarj istasyonu operatörü arasında 11. sırada yer almıştır.

İşlem sayısında hızlı artış

2025 Mayıs ayında Volkswagen Binek Araç ve Škoda grup markalarıyla başlatılan Sadakat Puan Programı kapsamında, elektrikli araç satın alan ve D-Charge üyeliği oluşturan müşterilere 15.000 TL değerinde puan tanımlanmasıyla işlem hacminde kayda değer bir artış sağlanmıştır. Yılın ilk dört ayında aylık ortalama 2.500 seviyesinde olan şarj işlem sayısı, Sadakat Puan Programı ve soket sayısındaki artışın etkisiyle aylık ortalama 9.000 işlemin üzerine çıkmıştır.

Kullanıcı dostu mobil uygulama

D-Charge, gelişmiş mobil uygulaması sayesinde kullanıcıların şarj istasyonlarını kolaylıkla bulmalarını, şarj süreçlerini etkin biçimde yönetmelerini ve şarj durumlarını anlık olarak takip edebilmelerini sağlamaktadır. Sürekli güncellemelerle desteklenen teknolojik altyapısı ve kullanıcı deneyimi odaklı tasarımı sayesinde güvenli, kesintisiz ve yüksek standartlarda bir şarj deneyimi sunulmaktadır. iOS platformunda 34.088, Android platformunda ise 8.368 indirmeye ulaşan mobil uygulama, toplamda 35.866 aktif kullanıcıyla geniş bir kitle tarafından tercih edilmektedir.

Dijitalleşme ve kullanıcı deneyimi odağında atılan stratejik bir adım olarak, Doğu Otomotiv'in ilk araç içi uygulaması olan D-Charge, 2025 Temmuz ayında Apple CarPlay ve Android Auto platformlarında canlıya alınmıştır.

2026 hedefleri

D-Charge, 48 ilde 720 sokete ulaşma hedefi doğrultusunda hizmet ağını genişletmeyi ve kullanıcı tabanını büyütmeyi planlamaktadır. Türkiye'nin elektrikli araç ekosistemindeki büyümesine paralel bir büyüme

gösteren D-Charge, 2026 yılında hayata geçirilecek teknolojik iş birlikleri ve yeni gelişmelerle birlikte yenilikçi uygulamaları devreye almayı ve dijitalleşme odaklı dönüşüm sürecini hızlandırmayı hedeflemektedir.

Güvenli, kesintisiz ve yüksek standartlarda şarj hizmeti

Elektrikli araç şarj ağı pazarında istikrarlı bir büyüme sergileyen D-Charge, 2025 yılında 182 şarj istasyonu operatörü arasında 11. sırada yer almıştır.



621

D-CHARGE, 2025 YILINDA **TÜRKİYE GENELİNDE 45 İLDE 621 SOKETLE** KULLANICILARINA GÜVENİLİR VE ERİŞİLEBİLİR ŞARJ DENEYİMİ SUNMAKTADIR.

MATE., 2025 yılında mikro-mobilite vizyonu ile Türkiye pazarına hızlı bir giriş yapmıştır.

MATE.

MATE.

MATE., Danimarka menşeli bir e-mobilite markası olarak yenilikçi tasarımı, katlanabilir elektrikli bisiklet segmentindeki güçlü konumlanması ve sürdürülebilir ulaşımı odağına alan yaklaşımıyla global pazarda öne çıkmaktadır. Şehir içi mobiliteyi daha çevreci, pratik ve erişilebilir hale getirmeyi hedefleyen marka, alternatif ulaşım çözümleri arasında konumlanarak e-mobilite ekosistemine değer katmaktadır.

Mayısta ilk adım, yıl içinde güçlü ivme

Mayıs 2025 itibarıyla Türkiye pazarında satışa sunulan MATE., kısa süre içerisinde kullanıcılar ve iş ortaklarından gelen yoğun taleple belirlenen satış hedeflerine ulaşmış, yılı 190 adet

satışla tamamlayarak pazardaki potansiyelini ortaya koymuştur.

D-Mobility ile MATE.'ye hızlı erişim

MATE.'nin satış kanalları, dijital ve fiziksel ağların entegre şekilde kullanıldığı çok kanallı bir model doğrultusunda yapılandırılmıştır. Bu kapsamda, D-Mobility web sitesi üzerinden çevrimiçi satış imkânı sunulurken, Türkiye genelinde konumlanan 33 satış noktasında fiziksel satış ve sergileme faaliyetleri yürütülmüştür.

Bu çok kanallı model sayesinde kullanıcıların ürünlere farklı temas noktalarından erişimi sağlanmış; bu yapı MATE.'nin erişilebilirliğini ve pazar kapsayıcılığını önemli ölçüde artırmıştır.

MATE.'nin fark yaratan özellikleri

MATE., marka bilinirliğini ve kullanıcı deneyimini artırmak amacıyla yıl boyunca test sürüşleri ve sergileme faaliyetlerine odaklanmıştır. Bu kapsamda, çok sayıda etkinlikte aktif olarak yer alınmış; seçili lokasyonlarda ve yüksek profilli alanlarda gerçekleştirilen sergilemeler yoluyla markanın tasarım odaklı ve yenilikçi kimliği geniş kitlelere tanıtılmıştır.

Test sürüşleriyle kullanıcıların ürünleri birebir deneyimlemesi sağlanırken, etkinlik ve sergileme alanları MATE.'nin e-mobilite vizyonunu güçlü biçimde yansıtan temas noktaları olarak konumlandırılmıştır.

Gelecek hedefleri

Gelecek dönemde yeni model ve renk seçenekleriyle MATE. ürün gamının genişletilmesi hedeflenmektedir. Artan ürün çeşitliliğiyle birlikte farklı kullanıcı ihtiyaçlarına daha etkin çözümler sunulması, marka bilinirliğinin artırılması ve MATE.'nin e-mobilite pazarındaki konumunun güçlendirilmesi amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda, sürdürülebilir büyümeyi destekleyen ürün ve pazarlama stratejileriyle Türkiye pazarındaki etkinliğin artırılması planlanmaktadır.

Entegre satış ağı

MATE., çevrimiçi satış kanalları ile Türkiye genelindeki 33 satış noktasını entegre eden çok kanallı bir satış yapısına sahiptir.



190

MATE. 2025 YILINDA TÜRKİYE PAZARINA SUNULDUKTAN SONRA KISA SÜREDE **190 ADET SATILARAK HEDEFLERİNE ULAŞMIŞTIR.**

vdf Grubu, 2025 yılında bünyesindeki finans, sigorta, faktoring ve filo şirketleri ile müşteri memnuniyeti odaklı ürün ve hizmet anlayışını ön planda tutarak hedeflerine ulaşmayı başarmıştır.



vdf - VOLKSWAGEN DOĞUŞ FİNANS



vdf Grubu, 2025 yılında bünyesindeki finans, sigorta, faktoring ve filo şirketleri ile müşteri memnuniyeti odaklı ürün ve hizmet anlayışını ön planda tutarak hedeflerine ulaşmayı başarmıştır.

Taşıt kredisinde Volkswagen Grup markaları içerisinde ortalama %20 penetrasyon oranına sahip olan vdf, 2025 yılında 40.000 adet yeni kredi vermiş ve toplam 38.941 adet yaşayan kredi sayısı ile hedeflerine ulaşmıştır. vdf'nin toplam yaşayan kredi hacmi 38,4 milyar TL'dir.

vdf, 2026 yılında müşterilerinin ihtiyaçlarına özel sunduğu kredi, sigorta ve servis paketlerini genişleterek, otomotiv değer zincirinin her alanında müşterilerine en iyi hizmeti vermeye devam etmeyi amaçlamaktadır.

vdf SİGORTA VE ARACILIK HİZMETLERİ A.Ş.

vdf Sigorta, geniş deneyimi ve müşteri ihtiyaçlarının tespit edilerek karşılanması için geliştirilen özel ürün yelpazesi ile 2025 yılında da müşteri memnuniyetini en üst düzeyde gerçekleştirmiştir. Toplam 14 sigorta şirketinin acentesi olarak faaliyet gösteren vdf

Sigorta, markalı kasko, trafik, uzatılmış garanti ve kredi koruma sigortaları gibi birçok branşta bireysel ve grup müşterilerine hizmet vermektedir.

VW Grup markalarının Yetkili Satıcıları bünyesinde faaliyet gösteren vdf Sigorta, Volkswagen Kasko ile başlayan ve SEAT, Škoda, Audi, Scania, CUPRA ve Porsche Kasko ile devam eden, markalara özel teminatlarla sektörde fark yaratmaya devam etmektedir.

Toplam net prim üretimi ve yaşayan poliçe adedi bakımından 2025 yılında da en büyük acente unvanını koruyan vdf Sigorta, 6,7 milyar TL toplam net prim üretimi ile istikrarını sürdürmüştür. vdf Sigorta, 2025 yılında poliçe adedini de 429 bin seviyesine ulaştırmıştır.

vdf FAKTORİNG HİZMETLERİ A.Ş.

2010 yılında aktif olarak faaliyete başlayan vdf Faktoring A.Ş., Türkiye genelinde Doğuş Otomotiv ve Yüce Otomotiv Yetkili Satıcıları olan 105 adet müşteriye finansal çözümler sunmaktadır. vdf Faktoring, otomotiv değer zincirindeki paydaşlarına sağladığı finansal çözümleri 2025 yılında tedarikçi

finansmanı ile Doğuş Holding şirketlerine de sunmaya devam etmiştir. Bu kapsamda 24 Grup şirketinin 68 tedarikçi ile yaptığı alımlar vdf Faktoring tarafından finanse edilmiştir. vdf Faktoring, 2025 yılında toplam 258,6 milyar TL işlem hacmine ve toplam 6,6 milyar TL aktif büyüklüğe ulaşmıştır.

2024 yılının son çeyreğinde, iş makineleri ve güç sistemleri sektörünün önde gelen şirketlerinden Borusan Makina ile başlatılan iş birliği kapsamında; 2025 yılında Borusan Makina'nın 21 adet Caterpillar yetkili satıcına finansman çözümleri sunulmuştur. vdf Faktoring, sürekli ve istikrarlı büyüme ilkesi doğrultusunda, 2026 yılında da iş ortaklarına değer katmaya devam ederek iş hacmini artırmayı hedeflemektedir.

vdf FİLO KİRALAMA A.Ş.

2016 yılında operasyonel filo kiralama sektöründe yerini alan vdf Filo, müşterilerinin ihtiyaçlarını sadece araç kiralama olarak değerlendirmeyip filo maliyetlerini optimize etme, toplam sahip olma maliyeti ve filo yönetimi konularında danışmanlık verme vizyonu ile yola çıkmıştır.

2025 itibarıyla %60'ı Doğuş Otomotiv Grup marka araçlarından oluşan aktif kontrat sayısı 10.000 olan vdf filo, verimliliğe ve insan kaynağını yetkin kullanmaya odaklanmış bir yaklaşıma sahiptir. Robotik süreç otomasyonu ve ERP uygulamalarına yaptığı yatırımlarla 2025 yılında dijital çözümlerini daha da geliştiren şirket, 2026 yılında da müşterilerine en kaliteli hizmeti sunma ilkesi doğrultusunda faaliyetlerine devam edecektir.

Müşteri memnuniyeti odaklı ürün ve hizmet anlayışı

vdf, 2025 yılında olduğu gibi önümüzdeki dönemde de müşterilerinin ihtiyaçlarına özel sunduğu kredi, sigorta ve servis paketlerini genişleterek, otomotiv değer zincirinin her alanında müşterilerine en iyi hizmeti vermeye devam etmeyi amaçlamaktadır.

38.941

2025 YILINDA 38.941 ADET YAŞAYAN KREDİ SAYISINA ULAŞAN VDF'NİN TOPLAM YAŞAYAN KREDİ HACMİ 38,4 MİLYAR TL'DİR.



2025'te kuruluşunun 18. yılını geride bırakan TÜVTÜRK'ün bugüne kadar gerçekleştirdiği araç muayene sayısı 273 milyona ulaşmıştır. Toplam yatırımları 1,5 milyar ABD dolarına ulaşan TÜVTÜRK, verdiği hizmetlerle kamuya 67,9 milyar TL'lik katkı sağlamıştır.

TÜVTÜRK



218 sabit, 76 gezici, 7 motosiklet ve 19 gezici traktör istasyonu Türkiye'nin 81 ilinde hizmet veren TÜVTÜRK, 2025 yılında periyodik araç muayene hizmetleri başta olmak üzere tüm faaliyet alanlarında büyüme sağlarken cirosunu %65,5 artışla 19,6 milyar TL'den 29,9 milyar TL'ye çıkarmayı başarmıştır. Cironun 5 milyar TL'si TÜVTÜRK İstanbul'un operasyonlarından temin edilmiştir. Türkiye'nin en etkili kamu-özel sektör iş birliği projesi olan TÜVTÜRK, faaliyete geçtiği günden bu yana kamuya 67,9 milyar TL'lik katkı sağlamıştır. Bu rakam 2025 yılında 24 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Trafik güvenliğine katkı

Trafik güvenliğine katkı olarak 2025'te yaklaşık 13,3 milyon aracın periyodik araç muayenesi gerçekleştirilmiştir. Muayenelerde araçların %27'sinin ağır kusurlu ya da emniyetsiz olduğu tespit edilmiştir. Tekrar muayeneye gelen 3,3 milyon aracın %96'sının eksiklik ve kusurlarının giderildiği görülmüş, muayene tekrarında başarılı olan bu araçların trafiğe güvenli bir şekilde çıkması sağlanmıştır.

TÜVTÜRK'ün araç kusurundan kaynaklanan trafik kazalarının azalmasına ve trafik güvenliğinin

artmasına katkı sağladığı bağımsız araştırmalar ile de ortaya konulmuştur. Prof. Dr. Wolfgang G. Schulz ve Sebastian Scheler'in önderliğinde yapılan ve 2024 yılında CITA (International Motor Vehicle Inspection Committee) tarafından yayınlanan "Türkiye'de Karayolu Güvenliği ve Periyodik Araç Muayenesi Uygulamasının Ekonomiye Yönelik Etkisi" araştırmasına göre 2008-2022 yılları arasında TÜVTÜRK araç muayene sistemi ile 5 bin 33 ölümlü kazanın ve 219 bin yaralanmanın önüne geçilmiştir. Önlenen kazalar sayesinde 2008'den 2022'ye kadar toplam 22,48 milyar TL tasarruf sağlandığı tahmin edilmektedir.

Egzoz gazı emisyon ölçümü ve yola elverişlilik muayenesi

2025 yılında 4,05 milyon aracın egzoz gazı emisyon ölçümleri yapılmıştır. Egzoz gazı emisyon ölçümlerinin periyodik muayenelere oranı %30 olup, 24 istasyonda verilen yola elverişlilik muayene hizmeti 2025 yılında 34.982 adet olarak gerçekleşmiştir.

Sosyal sorumluluk projeleri

Trafikte Sorumluluk Hareketi, T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı koordinasyonunda,

trafik güvenliği alanında çalışma yapan kurum ve kuruluşlarla iş birliği içinde 2010 yılından bu yana devam etmektedir. Trafikte Sorumluluk Hareketi, trafik sorununa çözüm üretme noktasında çoklu paydaş katılımını esas almış, eğitim ve iletişim faaliyetleriyle başta bu alanda çalışma yapan kamu, sivil toplum ve medya kuruluşlarından oluşan paydaş yapısında farkındalık yaratmış ve söz konusu yapıyı ortak hedefler doğrultusunda bir araya getirecek platformlar oluşturmuştur. Bu platformlar sayesinde, toplumda trafik güvenliği konusunda olumlu davranış değişikliği yaratılmasına destek olacak çok sayıda faaliyet gerçekleştirilmiştir.

2010-2021 arasında yürütülen "Güvenli Taşıt Hareketi", "Sorumlu Vatandaş Hareketi", "Trafikte Gençlik Hareketi", "Can Dostları Hareketi" ve "İyi Dersler Şoför Amca" projelerinin ardından, 2021-2022 döneminde MAPFRE Vakfı'nın paydaşlığında "Şehrin Akıllı Çocukları" adlı yeni bir projeye başlanmıştır. 2025 yıl sonu itibarıyla projeye toplam 1.100 okuldan 173.259 öğrenci, 346.518 veli ve 5.823 öğretmen katılmış; proje kapsamında yürütülen "Geleceğin Akıllı Şehirlerini Akıllı Çocuklar Kuracak" tematik etkinliği

çerçevesinde ise bugüne kadar 1.100 ilkokulda 22.228 adet "Akıllı Şehir Maketi" sergilenmiştir.

Yeni yatırımlar

Araç muayene kapasitesini ve hizmet kalitesini artırmaya yönelik yatırımlara 2025 yılında da kesintisiz olarak devam edilmiştir. Bu kapsamda, nisan ayında Muğla Ortaca, aralık ayında ise Adıyaman Kahta istasyonlarının açılışı gerçekleştirilmiştir. İzmir Kemalpaşa ve Yalova istasyonlarının inşaatları ise 2025 yılında devam etmiş ve yıl boyunca 200 milyon TL tutarında yatırım yapılmıştır.

Trafik güvenliğine katkı

Trafik güvenliğine katkı olarak 2025'te yaklaşık 13,3 milyon aracın periyodik araç muayenesi gerçekleştirilmiş, ayrıca 4,05 milyon aracın egzoz gazı emisyon ölçümleri yapılmıştır.



24 MİLYAR TL

TÜRKİYE'NİN EN ETKİLİ KAMU-ÖZEL SEKTÖR İŞ BİRLİĞİ PROJESİ OLAN TÜVTÜRK, 2025 YILINDA KAMUYA 24 MİLYAR TL'LİK KATKI SAĞLAMISITIR.

Sinerjinin modern ve en iyi uygulamalarıyla geleceğin teknolojisini sürdürülebilir lojistik yönetimi ile birleştiren Yedek Parça ve Lojistik, 2025 yılında VW AG dünyasında yedek parça bulunabilirlik oranı ile Avrupa lojistik merkezleri arasında ilk sıralarda yer almıştır.



YEDEK PARÇA VE LOJİSTİK

Yedek Parça ve Lojistik hakkında

Yedek Parça ve Lojistik, dünyanın en prestijli markalarından Volkswagen, Audi, SEAT, CUPRA, Škoda, Porsche, Bentley, Lamborghini, Scania, Wielton ve Meiller marka araç ve yedek parçaları ile Novamarine bot, MATE. elektrikli bisiklet, Scania Power Solutions, Thermo King mobil ısı kontrol sistemleri ve yedek parçalarının ithalatı, depolanması ve sevk edilmesi faaliyetlerini yürütmektedir.

Yedek Parça ve Lojistik, sinerjinin modern ve en iyi uygulamalarıyla geleceğin teknolojisini sürdürülebilir lojistik yönetimi ile birleştirmekte ve Doğu Otomotiv'in temsil ettiği dünya markaları için eşsiz bir hizmet ortaya çıkarmaktadır. İzlenen etkin fiyatlama ve fiyat konumlandırma politikalarının yanı sıra yaklaşık %50 ortak parça kullanım oranı, Yedek Parça ve Lojistik bünyesinde önemli bir sinerji oluşturmaktadır.

Her şey müşteriye hızlı ve doğru hizmet için

Yedek Parça ve Lojistik, teknoloji ile dönüşen dünyada "akıllı lojistik ekosistemi" ve "dijitalleşme" kavramlarına odaklanmakta; tüm altyapıyı üretken yapay zekâ ve yapay zekâ ajanlarıyla destekleyerek, lojistik süreçlerini

tedarikçi ve Yetkili Satıcılar ile entegre eden bütüncül bir yapı kurmaktadır.

Müşteri odaklılık prensibi doğrultusunda Yedek Parça ve Lojistik tarafından hayata geçirilen dijital ve operasyonel dönüşüm projeleri, 2025 yılı boyunca lojistik süreçlerde etkinlik sağlamıştır. Yetkili Servis Yedek Parça Merkezi Sipariş ve Stok Planlama Projesi'nin pilot uygulaması 2024 Aralık ayında başlatılmış ve 2025 yılı içinde yaygınlaştırılarak Yetkili Servis stoklarında bulunması gereken parçaların doğru zamanda otomatik sevk edilmesi sağlanmıştır. Bu uygulama, parça bulunabilirliği, müşteri memnuniyeti ve stok optimizasyonuna katkı sunmuş olup, tüm Yetkili Servislerin sisteme 2026 yılında dahil edilmesi planlanmaktadır.

Araç lojistiği kapsamında uygulanan limandan sevkiyat modeli 2025 yılında da başarıyla sürdürülmüş ve araçların Yetkili Satıcılara doğrudan limandan ulaştırılması teslim süreleri kısaltılmıştır. Gemi tahliye, stok saha yönetimi ve sevkiyat süreçleri RFID teknolojileriyle yönetilmektedir. Gemi tahliye sürecinde devreye alınan yapay zekâ destekli görüntü işleme teknolojisinin araç lojistiği

süreçlerine yaygınlaştırılması hedeflenmektedir.

Yedek parça operasyonlarında 2025 yılında devreye alınan Dijital Depo sistemi, akıllı algoritmalarla çalışan yeni nesil bir WMS çözümü olarak operasyonel verimliliği artırmıştır. Üretken yapay zekâ ürünü LogiMate, bayi yedek parça çalışanlarına 7/24 dijital destek sağlamaktadır. Süreç kalitesinin sahada kontrolü amacıyla geliştirilen D-Kalite Sistemi ve IoT tabanlı Akıllı Sevkiyat Takip Projesi ile sıfır hata yaklaşımı güçlendirilmiştir. Yeniden kullanılabilir sevkiyat kolileri uygulaması sayesinde 2025 yıl sonu itibarıyla 22 milyon TL tasarruf sağlanarak, VW AG'nin Net Zero hedefiyle uyumlu bir operasyonel yapı oluşturulmuştur.

2024 yılında, Yetkili Servislerimizin iletişimde olduğu D-BİS iletişim Platformu'na tüm ilgili yedek parça iş ailelerinin entegrasyonu tamamlanmıştır. 2025 yılında ise toplam 27.015 adet bayi talebi, D-BİS sistemi üzerinden çözümlenmiştir.

Şirketimizin görüntü işleme teknolojisini kullanan ilk projelerinden Yapay Zekâ Destekli İSG Takip Sistemi de 2024 yılında devreye alınmıştır. Sistem, iş sağlığı ve güvenliği ihlallerini önceden

belirlenmiş senaryolara göre anlık olarak tespit ederek uyarı vermektedir. Sistem ayrıca veri analizi yoluyla aksiyon gerektiren durumları belirlemekte; 5S ve süreç kalitesi ihlallerini de izleyerek kapsamlı bir takip imkânı sunmaktadır.

Sunulan ürün ve hizmetler

Yedek Parça ve Lojistik, Yetkili Satıcı ve Servislerin ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri yüksek kalitede sunarak nihai müşteri mutluluğuna katkı için aşağıdaki hizmetleri vermektedir:

- » Škoda hariç tüm grup markası araçların ithalat ve homologasyon operasyonlarının yürütülmesi.
- » VW, Audi, SEAT, CUPRA, Škoda, Porsche, Bentley ve Lamborghini marka araçların ve MATE. elektrikli bisikletlerin antrepo ve stok sahalarında korunması ve Yetkili Satıcılara ulaştırılması.
- » VW, Audi, SEAT, CUPRA, Škoda, Porsche, Bentley, Lamborghini, Scania, Thermo King ve Meiller markalarının yedek parça ve aksesuarlarının yurt dışına sipariş edilmesi, ithalatı, depolanması, stok yönetiminin yapılması ve Yetkili Servislere siparişlerine istinaden dağıtılması.
- » Yetkili Servislerin kalitatif ve kantitatif parça bonus kriterleri ile ilgili hedef ve gerçekleştirmelerin takibi.

Ayrıca parça bonus hedefleri izlenmekte, çevre mevzuatına uyum sağlanmakta ve lojistik zinciri yeni markalar, niş iş modelleri ve elektrikli araç dönüşümü doğrultusunda uçtan uca yeniden tanımlanmaktadır. Süreçler bütüncül olarak kurumsal stratejiyle uyumlu, sürdürülebilir, izlenebilir ve sürekli iyileştirmeye odaklı şekilde yönetilmektedir.

Yedek Parça ve Lojistik, 2025 yılında 161.789 aracın ithalatını ve 205.550 aracın Yetkili Satıcılara sevkiyatını gerçekleştirerek, yılı yedek parça ve aksesuar satışından elde edilen 14.323,9 milyon TL ciroyla tamamlamıştır.

14.324 MİLYON TL

YEDEK PARÇA VE LOJİSTİK, 2025'TE 161.789 ADET ARACIN İTHALATINI VE 205.550 ADET ARACIN SEVKİYATINI GERÇEKLEŞTİREREK YILI 14.323,9 MİLYON TL CİROYLA TAMAMLAMIŞTIR.

Doğuş Sigorta, 42 yıllık deneyimiyle müşterilerine sigortacılık alanında fark yaratan, güvenilir hizmetler sunmaktadır.

DOĞUŞ SİGORTA



Deneyimli bir aracı kurum
Doğuş Holding ve Doğuş Otomotiv iştiraki olan Doğuş Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş., Doğuş Holding bünyesindeki iştiraklerin varlık ve taahhütlerinin operasyonel ve maliyet açısından en uygun şekilde teminat altına alınması amacıyla 1984 yılında kurulmuştur. Doğuş Grubu'ndaki ve Grup dışındaki müşterilerine en iyi sigortacılık hizmetlerini sunmayı ilke edinen Doğuş Sigorta, 2025 yılında da çalışmalarını bu doğrultuda sürdürmüştür.

Otomotiv, inşaat, medya, yeme-içme, turizm ve perakende, gayrimenkul, enerji ve teknoloji olmak üzere sekiz ana sektörde faaliyet gösteren Doğuş Grubu'nun tüm şirketlerine ait sigorta işlemleri 2025 yılında da Doğuş Sigorta tarafından yürütülmüştür. Doğuş Kombine Sigorta programı çerçevesinde 2025 yılında yapılan poliçelerde gerek tüm risklerin değerlendirilmesi ve fiyatlandırılmasında, gerekse sağlık ve hayat poliçe üretimlerinde Doğuş Grubu şirketlerine önemli teminat ve fiyat avantajı sağlanmıştır.

Doğuş Grubu şirketlerinin farklı sektörlerde faaliyet göstermesine paralel olarak sigorta ürün yelpazesi çeşitlendirilmiş ve yıl boyunca yapılan tüm çalışmalarda risk değerlendirme güncellemeleri yapılmıştır. Doğuş Sigorta, 8 farklı sigorta şirketinden aldığı hizmet ve 14 kişilik ekibiyle 2025 yılında %76 büyüme kaydederek hedefinin üzerinde bir performans göstermiştir.

2026 yılında da büyümeye devam

2025 yılında yenilikçi teknolojik uygulamaları ve yatırımlarıyla hizmetlerine değer katmayı sürdüren Doğuş Sigorta, 2026 yılında da sektörün ve müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda dijital dönüşüm yatırımlarına devam etmeyi hedeflemektedir.

%76

DOĞUŞ SİGORTA, 2025 YILINDA
%76 BÜYÜME SAĞLAYARAK
HEDEFLERİNİN ÜZERİNDE BİR
GELİŞİM GÖSTERMİŞTİR.

KURUMSAL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

BIST SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ENDEKSİ

Borsa İstanbul tarafından oluşturulan BIST Sürdürülebilirlik Endeksi, şirketlerin çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim (ÇSY) alanlarındaki risklere karşı geliştirdikleri politika ve uygulamaları değerlendirmeyi, yatırımcılara ise şirketlerin sürdürülebilirlik performanslarına ilişkin karşılaştırılabilir bilgi sunmayı amaçlamaktadır. Endeks, 4 Kasım 2014 tarihinden bu yana XUSRD koduyla hesaplanmaktadır.

BIST Sürdürülebilirlik 25 Endeksi ise, sürdürülebilirlik performansı belirli eşik değerlerin üzerinde olan ve işlem hacmi ile piyasa

değeri bakımından öne çıkan şirketleri kapsayacak şekilde 21 Kasım 2022 tarihinden itibaren XSD25 koduyla yayımlanmaktadır.

BIST Sürdürülebilirlik Endeksi kapsamındaki değerlendirmeler, LSEG (London Stock Exchange Group) tarafından geliştirilen değerlendirme metodolojisi esas alınarak gerçekleştirilmektedir. Değerlendirme sürecinde şirketler, çevresel, iklim, sosyal ve kurumsal yönetim başlıkları altında çok sayıda kriter üzerinden analiz edilmekte ve sürdürülebilirlik risklerini yönetme kapasiteleri bütüncül bir yaklaşımla ele alınmaktadır.

Doğuş Otomotiv, 2014 yılından bu yana BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde, 2022 yılından sonra da BIST Sürdürülebilirlik 25 Endeksi'nde aralıksız olarak yer almıştır. Şirketimiz, 2025 yılında her iki endekste de yer almaya devam ederek istikrarlı performansını sürdürmüştür.



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Beyanı

Doğuş Otomotiv, Sermaye Piyasası Kurulu'nun 23.06.2022 tarih 2022/32 sayılı Bülteni'nde "Kurul Karar Organı'nın 23.06.2022 tarih ve 34/977 sayılı Kararı Uyarınca Yapılan Duyuru" konusuyla yayımlanan duyuru ve II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği gereğince Sürdürülebilirlik Uyum Çerçevesi kapsamında beklenen bilgileri 2009 yılından bu yana her yıl düzenli olarak Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında açıklamaktadır. "Uy ya da Açıkla" prensibi doğrultusunda, ilkelere uyumda söz konusu olabilecek unsurlar veya veri toplama konusundaki kapsam ve kısıtlar da dâhil olmak üzere, ilgili hedefler de her yıl Entegre Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında yayımlanan eklerde ve ayrıca ilgili başlıklarda ayrıntılı biçimde açıklanmaktadır.

Doğuş Otomotiv, sürdürülebilirlik taahhütleri doğrultusunda, iş süreçlerini paydaşlarının çevresel, sosyal ve yönetim başlıklarındaki

beklentileriyle uyumlu şekilde sürdürmektedir. Uzun vadeli stratejimiz, tüm değer zincirimizde sürdürülebilir uygulamaları benimseyerek, paydaşlarımızla birlikte daha sorumlu bir iş modeli geliştirmeye dayanmaktadır.

Şirket, 2024 yılı itibarıyla Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) kapsamında raporlama altyapısını oluşturmuş ve iklimle ilgili finansal risk ve fırsatlarını TSRS 2 standartları doğrultusunda açıklamaya başlamıştır.

Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Çerçevesi'nde bulunan başlıklarla ilgili detaylı şablona EK 4'te yer verilmiştir.

Doğuş Otomotiv'de Sürdürülebilirliğin 17. Yılı

Doğuş Otomotiv açısından 2025 yılı, sürdürülebilirliğin operasyonel uygulamaların ötesine geçerek stratejik karar alma süreçlerine daha derin biçimde entegre edildiği bir dönem olmuştur.

Küresel ve bölgesel ölçekte otomotiv sektörünü etkileyen iklim regülasyonları, elektrikli araç dönüşümü, tedarik zinciri beklentileri ve finansal piyasaların sürdürülebilirlik performansına yönelik artan duyarlılığı, şirket yönetiminin gündeminde öncelikli başlıklar arasında yer almaktadır.

Şirket, 17. Sürdürülebilirlik Raporu'nda sosyal ve çevresel konuları iş modeli, risk yönetimi ve uzun vadeli değer yaratma perspektifiyle ele almaktadır. Bu çerçevede sürdürülebilirlik çevresel performans, insan kaynağı, paydaş ilişkileri ve kurumsal yönetim başlıklarıyla birlikte değerlendirilmekte; üst yönetim ve Yönetim Kurulu tarafından düzenli olarak izlenmektedir.

Doğuş Otomotiv, iklim ve sürdürülebilirlik kaynaklı risklerin rekabet gücü ve finansal dayanıklılık açısından belirleyici unsurlar olduğunun bilinciyle hareket etmektedir. Bu yaklaşım, sürdürülebilirliğin şirket genelinde

“yönetilen bir alan” olarak konumlanmasını desteklerken şirketin tüm birimlerinde performans göstergesi olarak takip edilmesini de sağlamaktadır.

2025 Yılında Sürdürülebilirlik Gündemi ve Otomotiv Sektöründe Gelişmeler

2025 yılı, otomotiv sektörü açısından sürdürülebilirliğin yalnızca çevresel bir başlık olmaktan çıkarak yasa ve yönetmelikler, finansman koşulları, tedarik zinciri yapıları ve iş modeli dönüşümüyle doğrudan ilişkili bir yönetim alanı hâline geldiği bir dönem olmuştur. Küresel ölçekte iklim politikalarının etkisinin artması, düşük karbonlu mobilite çözümlerine yönelik beklentilerin güçlenmesi ve yatırımcıların sürdürülebilirlik performansına dayalı değerlendirmeleri, sektör genelinde belirleyici olmuştur.

Avrupa Birliği ülkeleri başta olmak üzere birçok pazarda otomotiv sektörünü doğrudan etkileyen çevresel ve iklimle bağlantılı düzenlemelerin uygulama alanı genişlemiş, üretici ve distribütör şirketlerin emisyon yönetimi, enerji kullanımı ve tedarik zinciri uyumuna ilişkin sorumlulukları daha görünür hâle gelmiştir. Bu gelişmeler, otomotiv değer zincirinde yer alan tüm aktörler için sürdürülebilirlik risklerinin daha sistematik biçimde ele alınmasını gerekli kılmıştır.

2025 yılında elektrikli araçlar ve bu araçların kullanımına ilişkin ihtiyaçlar, sürdürülebilirlik gündeminin merkezinde yer almaya devam etmiştir. Elektrikli ve düşük emisyonlu araçlara yönelik pazar beklentileri artarken, bu dönüşümün ürün gamıyla sınırlı olmadığı, şarj altyapısı, enerji kaynakları, satış sonrası hizmetler ve müşteri deneyimi gibi alanları da kapsayan bütüncül bir yaklaşım gerektirdiği daha net biçimde ortaya çıkmıştır. Bu durum, otomotiv şirketlerinin iş modellerini ve

operasyonel süreçlerini yeniden değerlendirmesine yol açmıştır.

Aynı dönemde tedarik zincirinin sürdürülebilirliği, otomotiv sektöründe öncelikli yönetim konularından biri hâline gelmiştir. Çevresel ve sosyal risklerin tedarik zinciri boyunca daha yakından izlenmesi, iş ortaklarından beklentilerin artması ve şeffaflık taleplerinin güçlenmesi, şirketlerin tedarikçi yönetimi yaklaşımlarını gözden geçirme ihtiyacını da beraberinde getirmiştir. Bu gelişmeler, sürdürülebilirliğin şirket içi uygulamalarla sınırlı kalamayacağını, değer zinciri genelinde ele alınması gereken bir konu olduğunu göstermiştir.

Finansal piyasalarda ise sürdürülebilirlik performansı, 2025 yılı itibarıyla şirketlerin risk profili ve uzun vadeli dayanıklılığının değerlendirilmesinde daha belirgin bir kriter hâline gelmiştir. Yatırımcılar ve kredi kuruluşları, sürdürülebilirlik risklerinin nasıl yönetildiği, yönetim kurulu ve üst yönetim düzeyinde bu konuların ne ölçüde ele alındığı ve şirketlerin dönüşüm kapasitesi gibi unsurlara daha fazla odaklanmaya başlamıştır. Bu eğilim, otomotiv sektöründe sürdürülebilirlik konularının kurumsal yönetim ve stratejik planlama süreçleriyle daha güçlü biçimde ilişkilendirilmesini gerektirmektedir.

2025 yılı genelinde yaşanan bu gelişmeler, otomotiv sektöründe sürdürülebilirliğin operasyonel uygulamaların ötesine geçerek stratejik yön belirleme, risk yönetimi ve uzun vadeli değer yaratma perspektifiyle ele alınması gereken bir yönetim alanı olduğunu ortaya koymuştur. Şirket yönetimlerinin sektörel dönüşümü yakından takip etmesi, sürdürülebilirlik konularında bilgi birikimini artırması ve bu başlıkları karar alma süreçlerine entegre etmesi, sektör genelinde giderek daha belirleyici olmuştur.

Türkiye’de Regülasyon Ortamındaki Gelişmeler

2025 yılı itibarıyla Türkiye’de sürdürülebilirlik ve iklimle bağlantılı regülasyonlar da otomotiv sektörü açısından belirleyici bir çerçeve oluşturmaya başlamıştır. Türkiye İklim Kanunu ve buna paralel olarak geliştirilen Emisyon Ticaret Sistemi (ETS) çalışmaları, şirketlerin karbon yönetimi, izleme ve raporlama kapasitelerini güçlendirmesini gerektiren yeni bir döneme işaret etmektedir. Bu gelişmeler, özellikle enerji kullanımı, lojistik faaliyetler ve değer zinciri genelinde emisyon yönetimi konularını stratejik gündeme taşımıştır.

Buna ek olarak, Avrupa Birliği Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (CBAM) kapsamındaki uygulamaların etkilerinin Türkiye’de faaliyet gösteren otomotiv şirketleri açısından daha görünür hâle gelmesi, ihracat bağlantılı değer zincirlerinde karbon ayak izinin izlenmesini ve yönetilmesini önemli bir öncelik hâline getirmiştir.

Raporlama ve Yönetişim Boyutundaki Dönüşüm

2025 yılı aynı zamanda, sürdürülebilirlik raporlamasının Türkiye’de daha kurumsal ve standartlaşmış bir yapıya kavuşmaya başladığı bir dönem olmuştur. Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGGK) tarafından yayımlanan düzenlemeler doğrultusunda Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) kapsamında raporlamanın belirli şirketler için zorunlu hâle gelmesi, sürdürülebilirlik konularının yönetim kurulu ve üst yönetim düzeyinde daha sistematik biçimde ele alınmasını gerekli kılmıştır.

Bu gelişme, sürdürülebilirliğin iletişim veya gönüllü raporlama konusu olmaktan çıkarak

finansal raporlama, risk yönetimi ve kurumsal yönetim süreçleriyle daha güçlü biçimde ilişkilendirildiği bir dönemi işaret etmektedir. Otomotiv sektörü açısından bu dönüşüm, sürdürülebilirlik risklerinin finansal etkilerinin daha yakından izlenmesini ve yönetim kararlarına entegre edilmesini gerektirmiştir.

2026 yılı için beklentiler

2026 yılına yönelik öngörüler, otomotiv sektöründe sürdürülebilirlik başlığının daha da belirleyici hale geleceğine işaret etmektedir. İklimle bağlantılı regülasyonların kapsamının genişlemesi, düşük karbonlu mobilite çözümlerinin hız kazanması ve finansal piyasaların sürdürülebilirlik performansına dayalı karar alma eğilimlerinin güçlenmesi beklenmektedir.

Bu çerçevede Doğuş Otomotiv, önümüzdeki dönemde aşağıdaki stratejik önceliklere dikkat çekmektedir:

İklim ve çevre yönetimi: Enerji verimliliği, yenilenebilir enerji kullanımı ve emisyon yönetimi alanlarında operasyonel uygulamaların güçlendirilmesi, iklimle bağlantılı risk ve fırsatların stratejik planlama süreçlerine entegrasyonunun derinleştirilmesi.

İş modeli ve dayanıklılık: Elektrikli araç dönüşümü, mobilite çözümleri ve tedarik zinciri beklentilerindeki değişimlere uyum sağlayacak esnek ve dayanıklı iş modeli yapısının desteklenmesi.

Yönetişim ve karar alma:

Sürdürülebilirlik konularının Yönetim Kurulu ve üst yönetim gündeminde düzenli olarak ele alınmaya devam edilmesi, risk ve performans göstergelerinin karar alma süreçlerine daha güçlü biçimde entegre edilmesi.

Paydaş beklentileri ve şeffaflık:

Yatırımcılar, iş ortakları ve diğer paydaşların artan sürdürülebilirlik beklentilerine yanıt verecek şeffaflık ve iletişimin sürdürülmesi.

Şirket yönetimi, sürdürülebilirliğin önümüzdeki dönemde çevresel ve sosyal performansla sınırlı kalmayacağını; sermaye erişimi, finansal performans ve kurumsal itibar üzerinde doğrudan etkili bir yönetim alanı olarak önemini artıracığını öngörmektedir. Bu doğrultuda Doğuş Otomotiv, sürdürülebilirlik konularındaki gelişmeleri yakından takip etmeye ve bu alanlardaki dönüşümü stratejik bir bakış açısıyla yönetmeye devam edecektir.

Sektörel Dönüşüm Dinamikleri

2025 yılında elektrikli araç dönüşümü, sürdürülebilirlik gündeminin merkezinde yer almaya devam etti. Elektrikli ve düşük emisyonlu araçlara yönelik pazar beklentileri artarken, bu dönüşümün ürün gamıyla sınırlı olmadığı, şarj altyapısı, enerji kaynakları, satış sonrası hizmetler ve müşteri deneyimi gibi alanları da kapsayan bütüncül bir yaklaşım gerektirdiği daha net biçimde ortaya çıktı. Bu durum, otomotiv şirketlerinin iş modellerini ve operasyonel süreçlerini yeniden değerlendirmesine yol açtı.

Aynı dönemde tedarik zinciri sürdürülebilirliği, otomotiv sektöründe öncelikli yönetim konularından biri hâline gelmiştir. Çevresel ve sosyal risklerin tedarik zinciri boyunca daha yakından izlenmesi, iş ortaklarından beklentilerin artması ve şeffaflık taleplerinin güçlenmesi, şirketlerin tedarikçi yönetimi yaklaşımlarını gözden geçirmesini beraberinde getirmiştir.

Finansal piyasalarda ise sürdürülebilirlik performansı, 2025 yılı itibarıyla şirketlerin risk profili ve uzun vadeli dayanıklılığının değerlendirilmesinde daha belirgin bir kriter hâline gelmiştir. Yatırımcılar ve kredi kuruluşları,

DOĞUŞ OTOMOTİV SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK STRATEJİSİ



sürdürülebilirlik risklerinin nasıl yönetildiği, yönetim kurulu ve üst yönetim düzeyinde bu konuların ne ölçüde ele alındığı ve şirketlerin dönüşüm kapasitesi gibi unsurlara daha fazla odaklanmaya başlamıştır.

2025 yılı genelinde yaşanan bu gelişmeler, otomotiv sektöründe sürdürülebilirliğin operasyonel uygulamaların ötesine geçerek stratejik yön belirleme, risk yönetimi ve uzun vadeli değer yaratma perspektifiyle ele alınması gereken bir yönetim alanı olduğunu net biçimde ortaya koymuştur.

Sürdürülebilirlik Stratejisi ve Öncelikler

Doğuş Otomotiv'in sürdürülebilirlik stratejisi, sürdürülebilirlik, yenilikçilik ve mükemmelliğe olan bağlılığını doğrudan yansıtırken, otomotiv

sektörünün her geçen gün daha da yenilikçi bir bakış açısı gerektiren zorluklarını ele alarak paydaşlarımız için uzun vadeli değer yaratmak üzere tasarlanmıştır.

Doğuş Otomotiv'in güncellenmiş kurumsal stratejisi ve entegre sürdürülebilirlik stratejisi ile ilgili detaylar ve çift öncelik çalışmasının sonuçları Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nda ayrıntılı olarak yer almaktadır.

Sürdürülebilirlik Yönetimi

Doğuş Otomotiv'in sürdürülebilirlik yönetim modeli, çevresel etkilerini en aza indirmeye, sosyal etki alanını kapsamlı ve stratejik biçimde yönetmeye ve güçlü yönetişim uygulamalarını hayata geçirmeye dayanmaktadır.

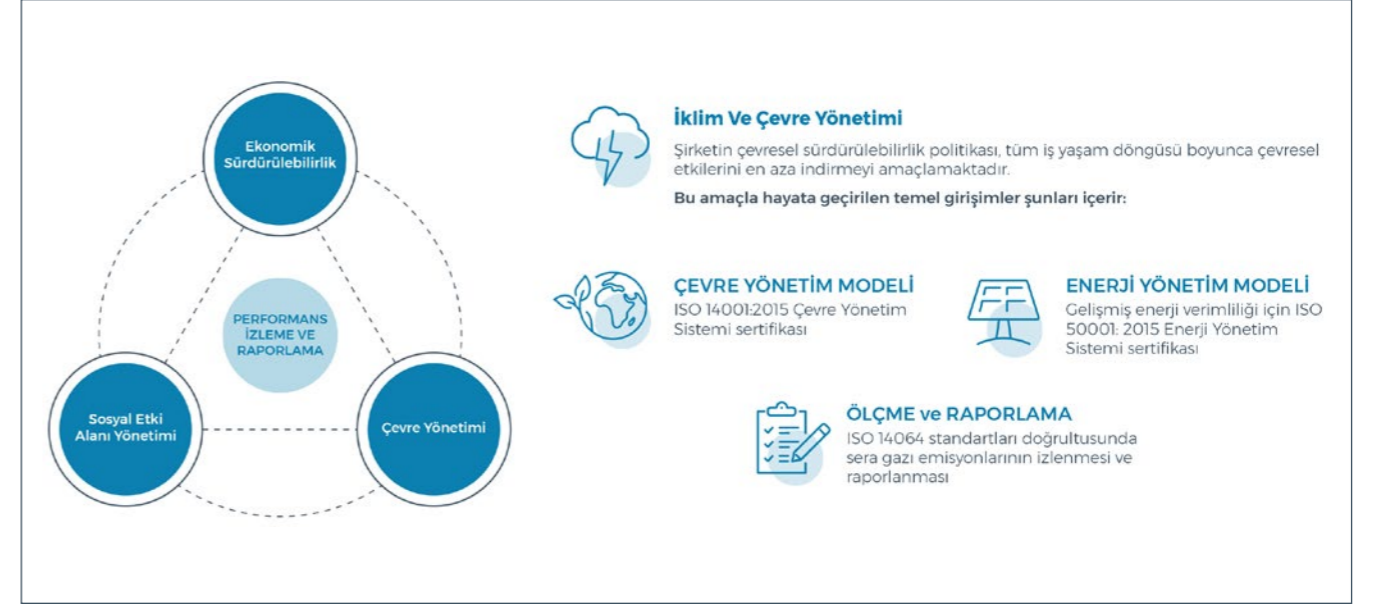
Sürdürülebilirlik performansı, Yönetim Kurulu ve Kurumsal

Yönetim ve Sürdürülebilirlik Komitesi tarafından düzenli olarak izlenmekte, çevresel, sosyal ve yönetim göstergeleri karar alma süreçlerine girdi sağlamaktadır.

Sürdürülebilirlik Risk ve Fırsat Yönetimi

Günümüz iş dünyasında sürdürülebilirlik, yalnızca çevresel ve toplumsal sorumlulukları yerine getirmekten ibaret olmayıp, aynı zamanda finansal performansı ve rekabet gücünü doğrudan etkileyen bir unsur haline gelmiştir. Küresel ölçekte giderek sıklaşan düzenlemeler, değişen piyasa dinamikleri ve artan paydaş beklentileri, şirketlerin risk yönetimi yaklaşımlarını yeniden şekillendirmesini gerektirmektedir. Doğuş Otomotiv olarak, sürdürülebilirlik odaklı risk yönetimi anlayışımızı, finansal dayanıklılık, çevresel sorumluluk ve

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YÖNETİMİ MODELİ



sosyal etkiler arasındaki dengeyi gözeterek yapılandırmaktayız. İklim değişikliğiyle bağlantılı fiziksel ve geçiş riskleri, tedarik zinciri sürdürülebilirliği, dijitalleşme ve yeşil dönüşüm süreçleri gibi başlıklar, iş stratejilerimizin temel bileşenleri arasında yer almaktadır.

Sürdürülebilirlik risklerini yönetirken, aynı zamanda bu değişen koşulları fırsata çevirmeye odaklanıyoruz. Yeşil enerji yatırımları, karbon azaltım projeleri, yenilikçi mobilite çözümleri ve döngüsel ekonomi uygulamaları, rekabet avantajı sağlayan alanlar olarak öne çıkmaktadır. Elektrikli araçlara yönelik artan küresel talep, batarya teknolojilerindeki ilerlemeler ve tüketicilerin sürdürülebilir ürün ve hizmetlere olan ilgisi, otomotiv sektöründe önemli dönüşümlere yol açmaktadır. Bu süreçte, iş modelimizi çevresel ve sosyal kriterlere entegre ederek, paydaşlarımız için uzun vadeli değer yaratmaya devam ediyoruz.

Doğuş Otomotiv, risk yönetim çerçevesi olarak COSO Kurumsal Risk Yönetimi yaklaşımını esas

almaktadır. Sürdürülebilirlik risk ve fırsatları, Şirket'in finansal dayanıklılığı ve rekabet gücü üzerindeki potansiyel etkileri dikkate alınarak kurumsal risk yönetimi sürecine entegre edilmektedir.

Şirketin risk ve fırsat yönetimi ile ilgili detaylı bilgiler Entegre Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında ayrıntılı biçimde anlatılmaktadır.

Finans Dışı Risklerin Yönetimi

Entegre Yönetim Sistemleri

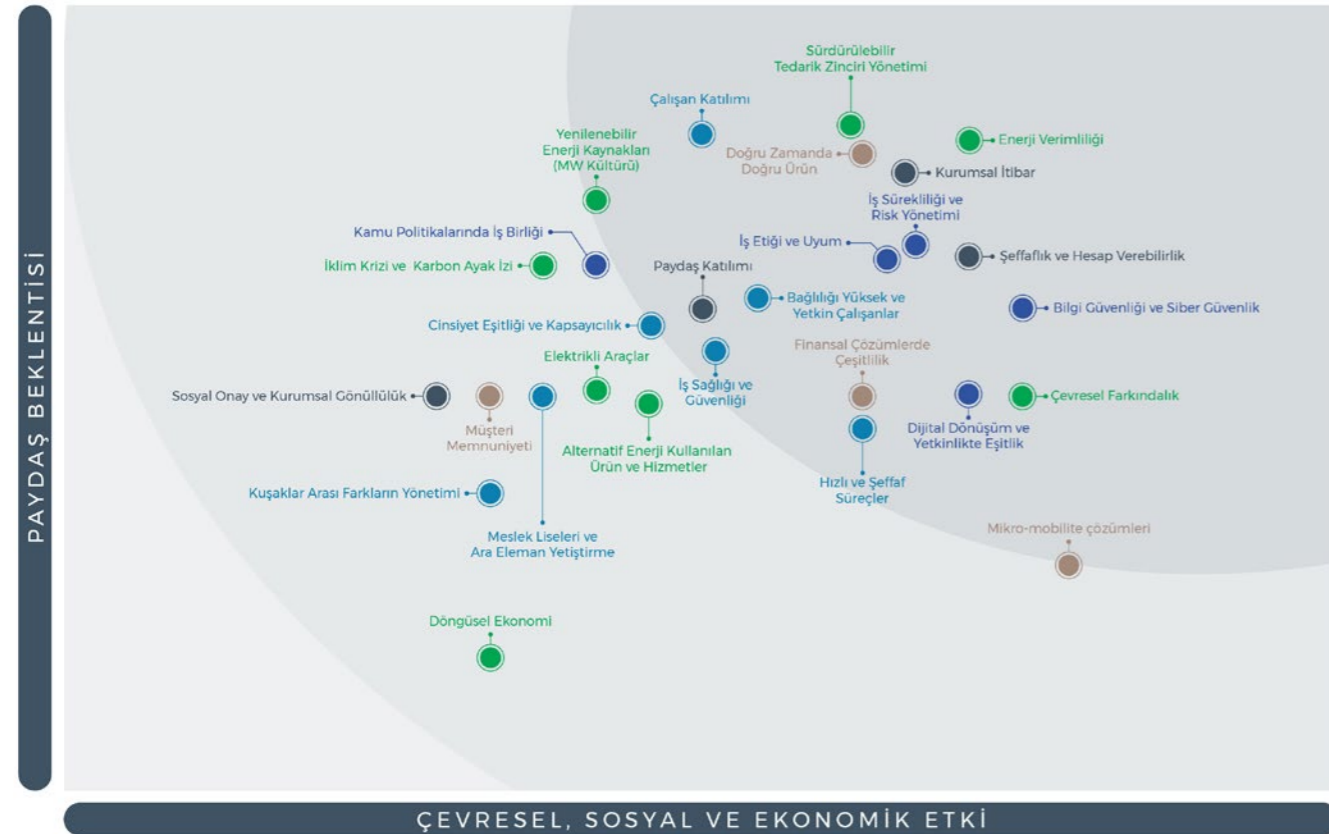
Doğuş Otomotiv, sürdürülebilirlik ve kalite standartlarını iş süreçlerine entegre ederek operasyonel verimliliği artırmak, çevresel etkileri minimize etmek ve çalışan sağlığı ile güvenliğini en üst seviyeye çıkarmak amacıyla Entegre Yönetim Sistemi'ni benimsemektedir. Bu sistem, ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi, ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi, ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi, ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi ve ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi gibi uluslararası standartlarla uyumlu bir çerçevede yapılandırılmıştır.

Kurumsal sürdürülebilirlik yönetimi ile ilgili detaylı bilgiler ve çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim konularında Şirketimiz hakkında açılan ve aleyhte sonuçlanan davalar sonucu ödenen herhangi bir ceza varsa, Küresel Raporlama Girişimi (GRI) İndeksi'nde her yıl Entegre Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında internet sitesi üzerinden yayımlanmaktadır: <https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/surdurulebilirlik-1/surdurulebilirlik-raporlari>

Doğuş Otomotiv Sürdürülebilirlik Raporu 2018 yılından beri bağımsız bir denetim kuruluşu tarafından sınırlı denetime tabi tutularak Denetim Raporu ile yayımlanmaktadır. 2021 yılından bu yana da Entegre Sürdürülebilirlik Raporu yayımlayan Doğuş Otomotiv, 2023 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu ile uluslararası bir raporlama standardı olan ESRS'ye (European Sustainability Reporting Standards) uygun raporlama yapan ilk şirketler arasında yer almıştır.

Türkiye'de sürdürülebilirlik raporlamasına ilişkin düzenlemeler,

DOĞUŞ OTOMOTİV ÖNCELİKLİ ODAK ALANLARI 2023 - 2025



Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) tarafından yayımlanan yönetmelikler doğrultusunda 2025 yılı itibarıyla yeni bir çerçeveye kavuşmuştur. Bu kapsamda belirli ölçütleri sağlayan şirketler için Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) kapsamında raporlama yükümlülüğü kademeli olarak yürürlüğe girmiştir.

İlgili düzenlemeler uyarınca, ilk uygulama yılında şirketlere tanınan geçiş hükümleri doğrultusunda TSRS kapsamındaki raporlama iklimle ilgili açıklamalarla (TSRS 2) sınırlandırılmıştır. Bu çerçevede Doğu Otomotiv, ilk raporlama döneminde TSRS 2 standardı doğrultusunda iklimle bağlantılı risk ve fırsatlarını, bu risklerin iş modeli ve finansal dayanıklılık üzerindeki potansiyel etkilerini ve yönetim yaklaşımını kamuya açıklamıştır.

Şirket, TSRS kapsamındaki raporlamayı sürdürülebilirlik risklerinin finansal etkilerinin daha sistematik biçimde değerlendirilmesini destekleyen bir araç olarak ele almaktadır. Bu

doğrultuda TSRS raporlaması, Doğu Otomotiv'in uzun yıllardır sürdürdüğü entegre raporlama yaklaşımıyla uyumlu şekilde yapılandırılmış, ilk yıl için geçerli olan kapsam, mevzuatın öngördüğü çerçeveye uygun olarak uygulanmıştır. Önümüzdeki dönemlerde TSRS kapsamındaki raporlama içeriğinin, düzenleyici takvim ve şirketin raporlama olgunluğu doğrultusunda genişletilmesi öngörülmektedir.

Doğu Otomotiv 2024 TSRS Raporuna internet sitesi üzerinden ulaşılabilir.

Etki Alanı ve Önceliklilik

Doğu Otomotiv, sürdürülebilirlik stratejisini, faaliyetlerinden etkilenen ve faaliyetlerini etkileyen çevresel, sosyal ve yönetim konularını esas alan bir etki alanı ve önceliklendirme yaklaşımı çerçevesinde yapılandırmaktadır. Bu yaklaşım, şirketin iş modeli, değer zinciri ve paydaş beklentileriyle doğrudan ilişkili konuların sistematik biçimde belirlenmesini amaçlamaktadır.

Şirket, sürdürülebilirlik konularını değerlendirirken bu konuların orta ve uzun vadede finansal performans, operasyonel süreklilik ve kurumsal itibar üzerindeki potansiyel etkilerini dikkate almaktadır. Etki alanı ve öncelikli konular, kurumsal risk yönetimi süreciyle bağlantılı olarak ele alınmakta ve Yönetim Kurulu ile üst yönetim düzeyinde izlenmektedir.

Bu kapsamda belirlenen öncelikli sürdürülebilirlik konuları, stratejik hedeflerin oluşturulmasına, performans göstergelerinin izlenmesine ve sürdürülebilirlik risk ve fırsatlarının yönetimine girdi sağlamaktadır. Etki alanı ve önceliklendirme çalışmasının metodolojisi, kapsamı ve sonuçları Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nda detaylı olarak açıklanmaktadır.

İş Modeli ve Değer Yaratma

Doğu Otomotiv'in iş modeli, distribütörlük odaklı yapısına entegre edilen çok markalı temsil yetkinliği, yaygın hizmet ağı ve dijital çözümlerle desteklenen değer zinciri

boyunca sürdürülebilir etki yaratmayı esas almaktadır. Şirketin faaliyetleri, altı tür sermaye (finansal, entelektüel, insan, doğal, sosyal ve yönetim) üzerinden değerlendirilerek tüm çıktıları finansal, çevresel ve sosyal etkiler açısından ölçümlenmektedir. 2024 yılı itibarıyla TSRS (Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standardı) uyumlu finansal etki analizini tamamlayarak ilk TSRS Raporunu yayımlayan Doğu Otomotiv, stratejik hedeflerini risk ve fırsat başlıklarıyla ilişkilendirmiş hem kendi faaliyetleri hem de iştirak ve bağlı ortaklıkları düzeyinde entegre değer yaratmayı somut biçimde ortaya koyabilen etkin bir yapı geliştirmiştir.

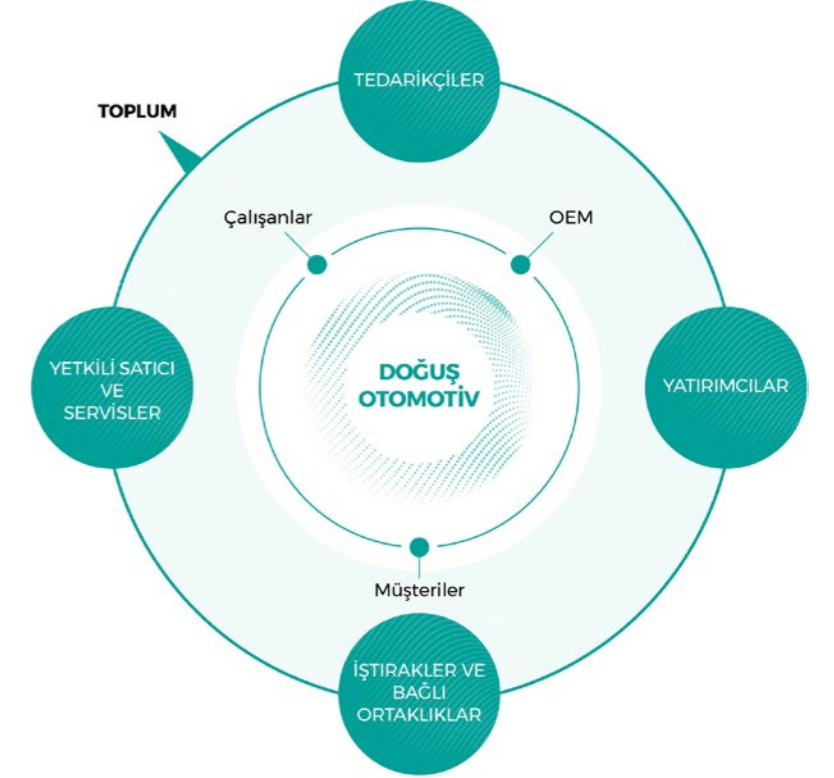
Paydaş Katılımı

Doğu Otomotiv, sürdürülebilirlik yaklaşımının temel unsurlarından biri olarak paydaş katılımını, stratejik karar alma ve risk yönetimi süreçlerine girdi sağlayan bir yönetim aracı olarak ele almaktadır. Şirket, faaliyetlerinden etkilenen ve faaliyetlerini etkileyen paydaş gruplarının beklentilerini düzenli olarak izlemekte ve bu beklentileri sürdürülebilirlik stratejisinin şekillendirilmesinde dikkate almaktadır.

Paydaş katılımı süreci çalışanlar, müşteriler, yetkili satıcı ve servisler, tedarikçiler, iş ortakları ve yatırımcılar başta olmak üzere kilit paydaş gruplarını kapsayacak şekilde yapılandırılmıştır. Bu gruplarla kurulan diyalog mekanizmaları aracılığıyla elde edilen geri bildirimler, şirketin öncelikli sürdürülebilirlik konularının belirlenmesine, risk ve fırsatların değerlendirilmesine ve performans göstergelerinin gözden geçirilmesine katkı sağlamaktadır.

Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Departmanı tarafından koordine edilen paydaş katılımı süreci, süreklilik ve yanıt verebilirlik ilkeleri doğrultusunda

DOĞUŞ OTOMOTİV KİLİT PAYDAŞLARI



yürütülmekte, paydaşlardan alınan görüş ve beklentiler ilgili iş birimleri ve üst yönetim düzeyinde değerlendirilerek karar alma süreçlerine entegre edilmektedir. Bu yaklaşım, paydaş katılımının operasyonel bir uygulama olmaktan çıkıp, kurumsal yönetim ve strateji seviyesinde ele alınmasını desteklemektedir.

Paydaş katılımı sürecinin kapsamı, kullanılan yöntemler ve elde edilen çıktılar, Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nda detaylı olarak açıklanmaktadır. Bu süreçler düzenli aralıklarla gözden geçirilerek değişen beklenti ve koşullara uyumlu şekilde güncellenmektedir.

Doğu Otomotiv, öncelikleri doğrultusunda kilit paydaşlarıyla hangi diyalog platformlarında ve ne sıklıkla bir araya geldiğini, her yıl Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nda ve internet sitesinde güncelleyerek yayımlamaktadır.

<https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/strateji-ve-yonetim/paydas-katilimi/paydas-katilimi>

Çevre ve İklim Değişikliği

Doğu Otomotiv, çevresel sürdürülebilirliği ve iklim değişikliğiyle mücadeleyi, operasyonel verimlilik, risk yönetimi ve uzun vadeli değer yaratma yaklaşımının ayrılmaz bir parçası olarak ele almaktadır. Şirket, faaliyetlerinden kaynaklanan çevresel etkileri azaltmaya yönelik uygulamalarını, iş modeli ve değer zinciri perspektifiyle bütüncül biçimde yönetmektedir.

İklim değişikliği, Doğu Otomotiv'de iklim kaynaklı risk ve fırsatların şirketin faaliyetleri ve finansal dayanıklılığı üzerindeki potansiyel etkileri değerlendirilerek ele alınmaktadır. Bu kapsamda iklimle bağlantılı fiziksel riskler (aşırı hava olayları,



operasyonel kesintiler) ve geçiş riskleri (regülasyonlar, teknolojik dönüşüm ve pazar beklentilerindeki değişimler) ayrıştırılarak izlenmekte, bu riskler kurumsal risk yönetimi ve stratejik planlama süreçlerine entegre edilmektedir. Bu yaklaşım, TSRS 2 standardı kapsamında iklim risklerine ilişkin yapılan değerlendirmelerde de dikkate alınmıştır.

Çevresel performansın yönetimi kapsamında enerji tüketimi ve sera gazı emisyonları düzenli olarak izlenmektedir. 2024 yılı itibarıyla Şirket'in Kapsam 1 ve Kapsam 2 sera gazı emisyonları toplamı 12.879 tCO₂e olarak gerçekleşmiştir. 2025 yılı emisyonları 2025 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında açıklanacaktır. Emisyonların azaltılmasına yönelik uygulamalar, enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji kullanımı odağında ele alınmaktadır.

Doğuş Otomotiv, yenilenebilir enerji kullanımını artırmaya yönelik yatırımlarını sürdürmektedir. 2024 yılında tüketilen elektriğin %77'si yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılanmış, Şekerpınar Lojistik Merkezi'nde kurulu güneş enerjisi santrali aracılığıyla 4,3 milyon kWh yenilenebilir elektrik üretimi gerçekleştirilmiştir. Yenilenebilir enerji kullanım oranının orta vadede %100'e çıkarılması hedeflenmektedir.

Doğuş Otomotiv, iklim değişikliğiyle mücadeleyi iş modelinin dayanıklılığını artıran ve uzun vadeli değer yaratımını destekleyen stratejik bir alan olarak değerlendirmektedir. Çevre ve iklimle ilgili performans göstergeleri, hedefler ve uygulamalar Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nda detaylı olarak açıklanmakta, bu göstergeler düzenli olarak gözden geçirilerek geliştirilmektedir.

DOĞUŞ OTOMOTİV ÇEVRESEL YAŞAM DÖNGÜSÜ



Şeffaflık ve Hesap Verebilirlik

Doğuş Otomotiv'in kurumsal stratejisinin bir parçası olan sürdürülebilirlik yönetim sistemi, Şirket'in tüm operasyonel süreçleri boyunca sosyal, çevresel, yönetsel ve ekonomik tüm öncelikli konulara bütünsel yaklaşım, paydaş katılımı odaklı platformlar ve sürekli iyileştirme anlayışıyla hedeflerin belirlenmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Bu sistem Doğuş Otomotiv'in değer zinciri içinde yer alan tüm kurum ve kuruluşları içine aldığı gibi paydaş katılımı stratejisinin de temelini oluşturmaktadır. Şeffaflık ve hesap verebilirlik, paydaşlarımıza kaygı ve beklentilerini karşılamak için hayata geçirdiğimiz performanslar hakkında kapsamlı bilgi verme, ölçme, değerlendirme ve geri bildirim mekanizmaları oluşturarak yanıt verme potansiyelimizi sürekli artırmak anlamına gelmektedir.

Doğuş Otomotiv, 2011 yılından bu yana Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Uyum Endeksi'nde,

2015 yılından beri de Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksi'nde değerlendirmeye tabi tutulmaktadır. Dünyadaki şirketlerle aynı standart göstergeler üzerinden yapılan bu değerlendirmelerde, şirketlerin sosyal, çevresel ve yönetim alanlarındaki şeffaflık düzeyleri ve performansları ölçülmektedir. Şirketimiz, LSEG tarafından yapılan sektörel değerlendirme sonucuna göre dünya ve Türkiye sıralamalarında en üst sıralarda yer almaktadır.

Doğuş Otomotiv ayrıca değer zinciri içinde yer alan iştirakleri ve tedarikçileri ile Yetkili Satıcı ve Servislerini de finans-dışı performansları konusunda şeffaf olmaya teşvik etmek amacıyla, bu konularda farklı programlarla bilgilendirme ve farkındalık çalışmaları yürütmektedir. 2025 yılında Doğuş Otomotiv bağlı ortaklıklarından Doğuş GYO da ikinci Sürdürülebilirlik Raporu'nu uluslararası standartlara uygun olarak Entegre Rapor beyanıyla

yayımlamıştır. Şirketimiz tüm iştirak ve bağlı ortaklıklarında sürdürülebilir uygulamaları ve küresel raporlamayı teşvik etmeye devam edecektir.

Doğuş Otomotiv ve Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları

Geçtiğimiz son beş yılda hem faaliyette bulunduğumuz pazarda hem de dünya genelinde otomotiv sektörünün teknoloji, inovasyon ve dijitalleşme alanlarında geçirdiği hızlı dönüşüm ve değişim, Doğuş Otomotiv gibi şirketlerin etki alanı bağlamında çok ciddi sorumluluklar üstlenmesinin gereğini göz önüne sermektedir. Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları altında yer alan hedeflerin özel sektörü merkezine alarak toplumların ekonomik ve sosyal kalkınmasını sağlama

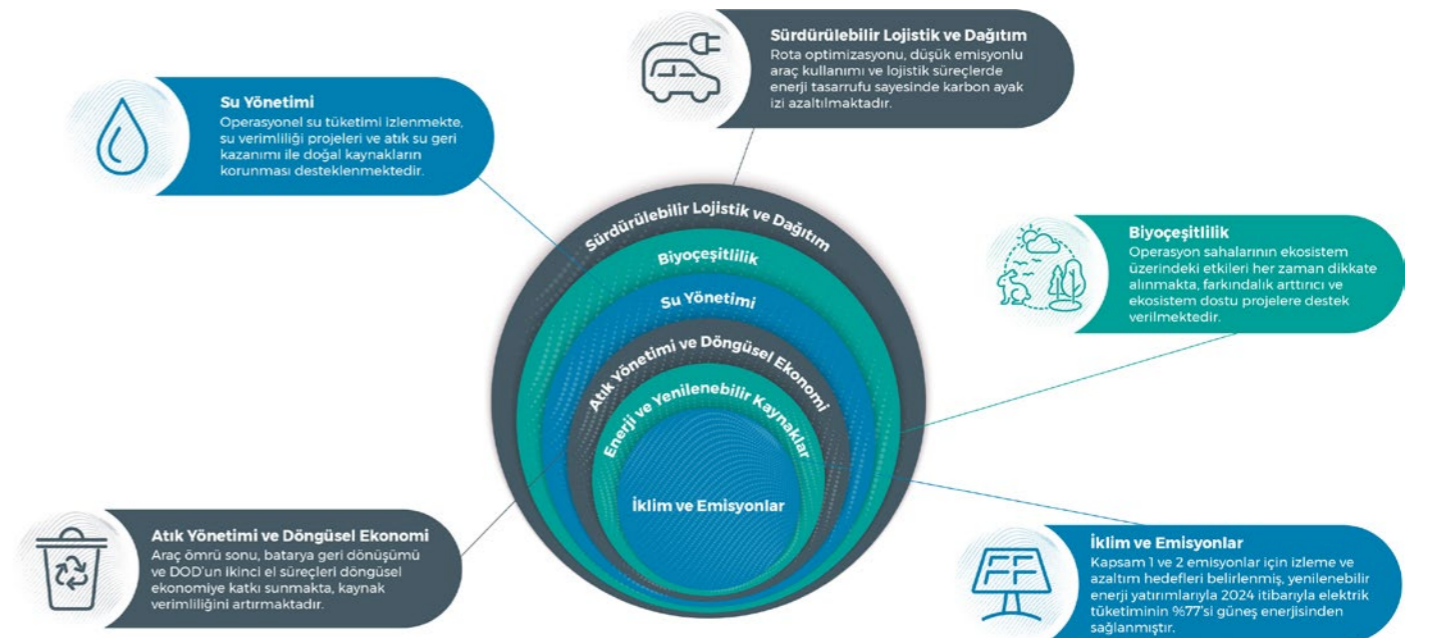
çabalarının temelinde de bu etki alanı yatmaktadır.

Doğuş Otomotiv, 2017 yılından beri Sürdürülebilirlik Raporları kapsamında Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları indeksi yayınlayarak bu hedefler doğrultusundaki performanslarını da açıklamaktadır. Şirketimiz, kapsamlı bir indeks halinde öncelikli alanlarıyla örtüşen amaçların alt hedeflerini ve bu hedeflerle ilgili kurumsal performanslarına Entegre Sürdürülebilirlik Raporu içeriğinde yer vermeye devam edecektir.

Doğuş Otomotiv aynı zamanda 2010 yılından beri Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi (BMKİS) imzacısıdır ve, 15 yıldır Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında BMKİS indeksine

de yer vermektedir. Şirketimiz, 2022 yılında Birleşmiş Milletler Kadının Güçlendirilmesi Prensipleri (WEPS) imzacısı olarak da bu alandaki performanslarını WEPS kapsamında yayınlamaya başlamıştır.

ÇEVRESEL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK STRATEJİSİ





İNSAN KAYNAKLARI

Doğuş Otomotiv İnsan Kaynakları vizyonu ve stratejisi, kurumun "beklentilerin üzerinde yaratıcı hizmet" vizyonundan yola çıkarak, odağına insanı alan, deneyimi, gelişimi ve memnuniyeti sürekli ön planda tutacak şekilde belirlenmiştir. Doğuş Otomotiv İnsan Kaynakları Vizyonu: Çalışma arkadaşlarına değerli olduklarını hissettiren, ortak bir kültür oluşturan, yenilikçi ve sürdürülebilir İnsan Kaynakları uygulamaları ile Türkiye'de en çok tercih edilen otomotiv şirketi olmaktır. Bu vizyonla şekillendirilen İnsan Kaynakları Politikası;

- » Doğuş Grubu'nun değerlerini benimseyen,
- » Şirket dinamızının gerektirdiği yetkinliklere sahip,
- » Müşterinin önemini bilen,
- » Öğrenme ve gelişmeye istekli,
- » Kurum içerisinde verimliliği esas alan,
- » Sistem odaklı yaklaşım sergileyen,
- » Yüksek performansı uzun dönemli sürdürebilen olarak belirlenmiştir.

Doğuş Otomotiv, hızla dijitalleşen otomotiv sektöründe, organizasyonu geleceğe taşıyacak iş gücünü ve sistemleri geliştirmeyi amaçlar. Dijital dönüşümü desteklemek ve geliştirmek adına çalışanlarının mevcut ve gelecekte ihtiyaç duyabileceği yetkinliklerini güçlendirerek, dijital iş modellerinin ve çevik çalışma ortamlarının geliştirilmesi için uygun ortamı ve imkânları sunar.

Doğuş Otomotiv, bu yolda ilerlerken Doğuş Grubu'nun da değerleri olan keşfetme, tutkuyla bağlanma, cesur olma, kültüre yön verme, yenilikçi ve deneyim odaklı olma değerlerini tüm çalışma arkadaşlarıyla benimseyip, yapılan tüm süreç ve projelerini bu değerleri göz önünde bulundurarak hayata geçirmektedir.

İnsan Kaynakları Politikası'na ek olarak, "Çalışanlar ve İyi İş Ortamı Politikası" ile çalışanların kuruma bağlılığı, memnuniyeti, sağlığı ve güvenliği, eşit haklara sahip olması, açık ve şeffaf iletişim

ortamı yaratılması, üst yönetimle doğrudan diyalog platformları oluşturulması ve sürdürülebilir istihdam hedefleri kamuya açıklanmıştır.

2025 yılında İnsan Kaynakları'nın odak alanı olarak önceliklendirdiği konu başlıkları:

- » Çalışan Deneyimi, Gelişim ve İletişim
- » Yetenek Kazanımı
- » Organizasyonel Süreklilik ve Verimlilik
- » Veri, Yapay Zeka ve Dijital Deneyim

1. Çalışan Deneyimi

Çalışan Deneyimi ve İletişim

Doğuş Otomotiv'de etkin iletişim yönetimi, İnsan Kaynakları süreçlerinin erişilebilir, kapsayıcı ve sürdürülebilir şekilde yürütülmesinin temel unsurlarından biridir. İnsan Kaynakları uygulamalarına ilişkin bilgilendirmeler; e-posta, Microsoft Teams iletişim altyapısı ve İnsan Kaynakları İş Ortağı Yöneticileri

aracılığıyla tüm çalışanlara düzenli olarak iletilmektedir. Saha çalışanlarının kurumsal iletişime eşit erişimini sağlamak ve çalışan deneyimini güçlendirmek amacıyla 2023 yılında Mobil İletişim Platformu hayata geçirilmiş, 2024 yılında Doğuş Oto bünyesindeki tüm bölgelerde yaygınlaştırılmıştır. Bu uygulamaya ile çalışanların şirket içi iletişim kanallarına sürekli ve kesintisiz erişimi desteklenmiştir.

Bu yaklaşımın devamı olarak 2025 yılında geliştirilen Biriz Mobil Platformu, Doğuş Otomotiv ve Doğuş Oto genelinde kademeli olarak devreye alınmaktadır. Microsoft Teams altyapısı üzerinde çalışan platform sayesinde saha çalışanları, mobil cihazları üzerinden şirket duyurularına anlık erişim sağlayabilmekte; izin ve fazla mesai süreçlerini dijital olarak yönetebilmekte; talep yönetim sistemi üzerinden ihtiyaç ve taleplerini iletebilmekte; Fikir Platformu aracılığıyla katılımcı kültüre katkı sunabilmekte ve şirket rehberine kolayca ulaşabilmektedir. Dijital iletişim kanallarının yaygınlaştırılmasıyla, çalışanların bilgiye erişimi kolaylaştırılarak kurumsal bağlılık artırılmakta; şeffaf, kapsayıcı ve sürdürülebilir bir çalışan deneyimi desteklenmektedir.

Çalışanların Şirket karar mekanizmalarında öneri, görüş ve beklentilerinin değerlendirilmesi Doğuş Otomotiv'de pek çok farklı kanal aracılığıyla yürütülmektedir. Çalışan bağlılığı anketleri, Biriz Çalışan Komitesi, üst yönetimle bir araya gelen düzenli toplantılar, odak grup çalışmaları, performans yönetimi programları, liderlik ve mentorluk programları gibi çok sayıda platform üzerinden diyalog sağlanmakta ve elde edilen veriler ışığında Şirket strateji ve politikalarında gerekli düzenlemeler yapılmaktadır.

Doğuş Otomotiv'de çalışan bağlılığı araştırması 657 kişinin

katılımı ile 2024 yılında yapılmıştır. Düzenli aralıklarla yapılan araştırma sonucunda bağlılık oranı 2019 yılında %64, 2022 yılında %72'ye ve 2024 yılında ise %84'e yükselmiştir. 2024 yılında yapılan çalışan bağlılığı anket sonuçlarının çıktıkları doğrultusunda odak grupları oluşturulmuş ve odak gruplarının görüşleri ve önerileri İnsan Kaynakları Direktörüne ekip üyeleri tarafından sunulmuştur. Ayrıca araştırma sonuçları ve odak grup çıktıları Şirket orta yönetim kademesi ile paylaşılmış, yine bu grup yöneticileri çalışan bağlılığını artıracak davranış ve bakış açılarının geliştirilmesi ve gelişim alanları ile ilgili çözüme yönelik aksiyonların planlanması hakkında bilgi sahibi olunması amacıyla Bağlı Kılan Liderlik Çalıştayı yapılmıştır. Bu doğrultuda müdürler, 2025 yılında kendi ekiplerinin bağlılığına yönelik alınacak aksiyonlar için hedeflerini belirlemiş ve takip amacıyla performans sistemine çalışan bağlılığı hedef girişlerini gerçekleştirmişlerdir. Her iki senede bir gerçekleştirilen araştırma, 2024 yılında alınan aksiyonların sonuçlarını görmek adına 2026 yılında tekrarlanacaktır.

Çalışan görüşlerinin düzenli olarak alındığı diğer bir komite ise Bir'iz Çalışan Komitesi'dir. Her departmandan gönüllü temsilcilerin katılımıyla oluşturulan Bir'iz Çalışan Komitesi, şirket genelindeki uygulamalarını çalışan perspektifinden ele alarak fikirleri, ihtiyaçları ve gelişim alanlarını Çalışan Temsilcisi aracılığı ile İcra Kurulu ve Yönetim Kurulu'na ileten katılımcı bir platformdur. Çalışan Temsilcisi, Komite üyeleri tarafından bu göreve aday olan komite üyeleri arasında oylama yapılarak seçilmektedir. Komite, çalışanların sesini bütünsel şekilde duyurmayı, ortak konuları gündeme taşıyarak çözüm önerileri geliştirmeyi ve çalışan deneyimini güçlendirmeyi amaçlamaktadır. 2025 yılında

gerçekleştirilen 5 komite toplantısı neticesinde, Çalışan Temsilcisi tarafından Kurul'a sunulan "Etkinlik & Lansmanlara Katılım Önerisi" kabul edilmiştir.

Doğuş Otomotiv'de her yıl olduğu gibi 2025 yılında da özel gün ve iletişim çalışmaları devam etmiştir.

- » 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde, 6 Şubat depremi nedeniyle hem kadın iş gücüne katılımı desteklemek hem de deprem bölgesine katkı sağlamak adına, kadın çalışma arkadaşlarımıza verilen hediyeler kapsamında Pi Kadın Kanseri Derneği'ne bağış yapılmıştır. 2025 yılı aksiyonu kapsamında, bu bağış ile Hatay Samandağ Kız Kardeşim Köyü'nde yaşayan ihtiyaç sahibi kanser hastası kadınlara destek sağlanmıştır. Şirketimizin 2025 yılındaki konuk konuşmacısı ise, Evrim Kuran, Evrim Kuran Danışmanlık kurucusu ve Universum Türkiye lideri olarak ilham verici paylaşımlarıyla programımıza değer katmıştır.
- » Tıp Bayramı'nda Şirket doktoru ve Şirket hemşirelerinin bayramı kutlanmıştır.
- » Dünya Tiyatrolar Günü'nde, paylaşılan anket sorularının tamamına doğru cevap veren çalışma arkadaşımıza Araf, Amadeus, Drakula ve Timsah Ateşi adlı oyunlara çift kişilik bilet hediye edilmiştir.
- » Tüm çalışanların Ramazan ve Kurban Bayramları çikolata ikramı ile kutlanmıştır. Saha çalışanları için ayrıca Ramazan Kolisi hazırlanmıştır.
- » 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı, çalışma arkadaşlarımız ve ailelerimizin katılımıyla 3-12 yaş aralığındaki çocuklarımıza özel olarak düzenlenen etkinliklerle kutlanmıştır. Etkinlik kapsamında; yüz boyama, sihirbaz gösterisi, bubble show ve yaş gruplarına özel ses atölyeleri gerçekleştirilmiştir. Bu etkinlik kapsamında

çocuklarımıza hediye edilen kitlerin gelirleri ise Tohum Otizm Vakfı Eğitim Burs Fonu'na bağışlanarak, otizmlı çocukların nitelikli eğitime erişimlerinin desteklenmesine katkı sağlanmıştır.

- » İş Sağlığı ve Güvenliği Haftası kapsamında, çalışan katılımıyla "Eşleştirme Oyunu" etkinliği yapılmış ve Şirket İSG uzmanlarının haftası kutlanmıştır.
- » 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı'nda çalışma arkadaşlarımız Mellow Sörf Okulu ve Hatay Sörf Merkezi'nin kurucusu Deniz Toprak'ın katılımıyla webinar düzenlenmiştir. Webinar katılımcılarından gönüllü 4 çalışma arkadaşımıza ise Temmuz ayında Hatay Sörf Merkezi'nde başlangıç seviyesinde sörf eğitimi aldı.
- » "Biz'de Yaz" etkinlik serisi hayata geçirilmiştir. Bu kapsamda düzenlenen anket çalışmalarında soruların tamamına doğru cevap veren çalışma arkadaşlarımıza konser, açık hava sineması ve tiyatro oyunları için çift kişilik biletler hediye edilmiştir. Ayrıca, şirket içi atölye çalışmaları,

tavla turnuvası ve ikinoks etkinlikleri ile yaz dönemi boyunca çalışanlarımıza keyifli ve etkileşimi yüksek deneyimler sunulmuştur.

- » 47. İstanbul Maraton'unda lösemili çocukların sağlık ve eğitim süreçlerini desteklemek için gönüllü olan çalışma arkadaşlarımız ile koştuk.
- » 24 Kasım Öğretmenler Günü kapsamında eğitmen olarak görev yapan çalışma arkadaşlarımızın ve iç eğitmenlerimizin Öğretmenler Günü kutlanmıştır. İç eğitmenlerine hazırlanan hediye kitinin içine TEV başışı da eklenmiştir.
- » Kadına Yönelik Şiddete Karşı Uluslararası Mücadele Günü kapsamında; imzacısı olduğumuz Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri (WEPS) ile Aile İçi Şiddete Karşı Şirket Politikalarımız doğrultusunda, çalışma arkadaşlarımızın konuya ilişkin farkındalığını artırmak amacıyla bilgilendirici bir anket uygulaması hayata geçirilmiştir. Bu kapsamda, toplumsal faydaya katkı sağlamak amacıyla Türkiye Kadın Dernekleri Federasyonu

tarafından yürütülen Mor Yerleşke projesine bağışta bulunulmuştur.

- » Aralık ayında 130 gönüllü çalışma arkadaşımızın katılımı ile Hatay Akkuyu Gazi İlkokul'unda okuyan 125 öğrenciye yeni yıl hediyeleri elden ulaştırılmıştır.
- » Yıl sonu etkinliği olarak:
 - Tüm çalışanlara yılbaşı sepeti verilmiştir.
 - Şirket içerisinde yılbaşı eğlencesi düzenlenmiştir.
 - Tüm çalışanların grup restoran deneyimi yaşaması için D.ream hediye çeki verilmiştir.
 - Biz'de Sanat ile Yeni Yıl Sürprizi! Bizde Sanat hesabını takip ederek müzik öneren çalışma arkadaşlarımız KüçükÇiftlik Park'ın Yeni Yıl Kasabası ile Wonder Village etkinliklerine çift kişilik bilet kazanma fırsatı yakalamıştır.
- » Saha çalışanları özel etkinliği olarak:
 - Kasım ayında saha çalışma arkadaşlarımızla ödüllü "Tavla Turnuvası" etkinliği gerçekleştirilmiştir.
 - Eylül ayında saha çalışma arkadaşlarımızla yapılan



Aerofoils Deneyim Eğitimi

Doğuş Marine ve Fenerbahçe Doğuş Yelken Şubesi iş birliğiyle gerçekleştirilen Aerofoils Deneyim Eğitimi'nde katılımcılar hem teknik bilgi hem de deniz üzerinde takım ruhunu pekiştiren özel bir deneyim yaşadılar.

"İkinoks" etkinliği ile sonbaharın gelişi kutlanmıştır.

- İnsan Kaynakları konularında sohbet edebilmek ve öğrenmek istediklerini yanıtlayabilmek için yıl içerisinde 6 kez "Açık Kapı Günü" etkinliği düzenlenmiştir.

Doğuş Otomotiv'de özel günler dışında çalışanlar ile farklı organizasyonlarda yıl içinde bir araya gelinmektedir. Aşağıda örnek çalışmalar listelenmiştir:

- » Engelli çalışma arkadaşları ile düzenli olarak Özel Gereksinimli Çalışan Toplantıları yapılmış, bu toplantılarda çalışanların görüş ve önerileri alınmıştır. Ayrıca bu çalışanlarımızın kullanmış olduğu cihaz bedelleri Doğuş Otomotiv tarafından karşılanmaktadır.
- » Kariyerine Değer ve İlgili Merkezi'nde Müşteri Temsilcisi olarak başlayan ekip arkadaşlarımız için özel çalışmalar gerçekleştirilmektedir. Yaş ortalaması 29 olan ekibimizin kariyer gelişimini desteklemek ve sosyal bağlarını

güçlendirmek amacıyla çeşitli etkinlikler düzenlenmiştir:

- Kariyer Yolculuğu Sohbetleri: Benzer deneyimlere sahip liderlerle bir araya gelerek kariyer gelişimlerine katkı sağlayan sohbetler gerçekleştirilmiştir.
- Sosyal Etkinlikler: Ekip üyelerimizin motivasyonunu artırmak amacıyla Sıla konserine ve Amadeus katılım sağlanmış ve keyifli bir kokteyl ve pizza atölyesi düzenlenmiştir.
- » Birbirimizi Tanıyalım Buluşmaları ile hem yeni işe başlayan hem de uzun süredir bizimle çalışan ekip arkadaşlarımızın birbirlerini daha yakından tanımalarını sağlamak amacıyla buluşmalar organize edilmiştir.

Bu çalışmalar sayesinde ekip üyelerimizin hem kariyer gelişimlerine katkı sağlanmakta hem de güçlü bir takım ruhu oluşturulmaktadır.

Esenlik Çalışmaları

Doğuş Otomotiv'de esenlik uygulamaları tüm boyutlarıyla ele alınarak çalışma arkadaşlarının ihtiyaçlarına yönelik aktiviteler

GOWell Gelişim Programı altında düzenlenmektedir. Bu programda çalışanların iyilik hallerinin aşağıdaki boyutlarda desteklenmesi amaçlanmaktadır:

Fiziksel: Aktif bir yaşam tarzı benimseme, düzenli egzersiz yapma, dengeli beslenme alışkanlıkları edinme ve yeterli uyku alarak fiziksel sağlığı koruma üzerine odaklanır.

Zihinsel: Zihinsel sağlığın güçlenmesini hedefler; stresle başa çıkma stratejileri geliştirme, meditasyon ve benzeri tekniklere başvurma, sürekli öğrenme ve kişisel gelişim ile zihinsel kapasitenin artırılmasını içerir.

Duygusal: Sağlıklı sosyal ilişkiler kurma, empati geliştirme, duygusal zorluklarla başa çıkma becerilerini artırma, kendi duygusal durumunu anlama ve yönetme üzerine odaklanır.

Sosyal: Son iki yıldır yapılan anketlerle çalışma arkadaşlarımızın hobi ve ilgi alanları öğrenilmektedir. Buradan yola çıkarak ortaya çıkan konularda atölye etkinlikleri düzenlenmektedir.

Finansal: Bütçe yapma ve gelir-gider dengesini koruma, tasarruf alışkanlıkları geliştirme, yatırım



Gelişim
Okulu

İLE
İSTANBUL MARATONU

Alper Tüdeş ile Karacabey'de kuş gözlemi

Etkinliğe katılanlar, "Doğaya Kanat Açtık" programı kapsamında, doğa ve kuş gözlemcisi Alper Tüdeş rehberliğinde Karacabey Longozu'nda doğanın eşsiz güzelliklerini keşfetme fırsatı buldular.



ve birikim planlarıyla finansal hedeflere ulaşma üzerine odaklanılır.

Her sene yapılan esenlik anketi ile çalışanların o seneki odak başlıkları belirlenir ve bu başlıklar üzerine etkinlikler gerçekleştirilir. 2025 yılında yapılan anket kapsamında GOWell odak başlıkları aşağıdaki gibidir:

- » Uzun ve Sağlıklı Yaşama Yönelik Yaklaşımlar
- » Fiziksel Spor Aktiviteleri
- » Finansal İyilik Birim Yönetimi ve Yatırım Araçları
- » Psikolojik Dayanıklılık

Bu kapsamda düzenlenen eğitimler ve etkinlikler:

- » İlker Çağlayan ile Belgrad Orman Yürüyüşü ve Farkındalık Egzersizi
- » Tenis, Voleybol ve Fonksiyonel Antrenman Etkinliği
- » İstanbul Maratonu'na Katılım
- » Özlem Denizmen ile Finansal Farkındalık
- » Aerofoils Deneyim Eğitimi
- » Alper Tüdeş ile Karacabey Kuş Gözlemi ve Yürüyüş Etkinliği

Bunlara ek olarak, 2025 yılında Multisport kart ile iş birliğimiz devam etmiştir. Bu iş birliği

kapsamında çalışanların Multisport üyelik maliyetlerine Doğuş Otomotiv Grubu tarafından destek sağlanmaktadır. 2025 yılında Doğuş Otomotiv'de 339, Doğuş Oto'da 435 çalışma arkadaşımız Multisport üyesi olmuştur. Multisport kullanan çalışma arkadaşlarımız, yüksek memnuniyet oranıyla kurumun anlaşmalı olduğu her spor salonunda diledikleri zaman spor yapabilmektedirler. Çalışma arkadaşlarımızın Multisport üyelik memnuniyeti 5 üzerinden 4,9 olarak ölçümlenmiştir

Ayrıca, psikolojik danışmanlık hizmeti sağlayan firma anlaşması ile birlikte çalışanların ücretsiz olarak faydalanabilecekleri psikolog hizmeti hayata geçirilmiştir. Ayrıca çalışma arkadaşlarımız, Avita Canlı Destek Hattı'nı arayarak psikolojik, hukuk ve seyahat danışmanlığı gibi birçok konuda 7/24 sınırsız, canlı destek hizmetinden ücretsiz olarak faydalanabilmektedir.

Doğuş Otomotiv'de Sunulan Yan Faydalar

Tümü tam zamanlı olarak çalışan Doğuş Otomotiv çalışma arkadaşlarımızın eşit haklara sahip olduğu ve her bir çalışma

arkadaşının Doğuş Otomotiv'in kilit paydaşlarından biri olduğu, Doğuş Otomotiv Temel Hak ve Sorumluluklar Prosedürü'nde açıkça belirtilmektedir.

Doğuş Otomotiv, çalışanlarına şu yan faydaları sunmaktadır.

- » Çalışanlara ve 0-18 yaş arasındaki çocuklarına %100 Şirket katkılı, 18-24 yaş çalışan çocuklarına ise %50 Şirket katkılı özel sağlık sigortası
- » Hayat sigortası
- » Ofis ve sahada yemek ve servis desteği
- » Görevi gereği uzaktan çalışabilen çalışanlara uzaktan çalışma ödeneği
- » Hamile olan çalışanlara bilgilendirme sunumu, doğum iznine ekip arkadaşları ile özel bir kutlama düzenlenerek uğurlanması
- » Hamile olan çalışma arkadaşlarımızın teminatının bitmesi durumunda ek doğum teminatı desteği
- » Doğum iznine ayrılan çalışma arkadaşlarımızın maaş ve SGK ödemelerinde kesinti yapılmaması ve SGK tarafından Şirket'e ödenen analık ödeneklerinin çalışana verilmesi
- » Doğum iznine ayrılan çalışma

arkadaşlarımıza izin bitimi fayda sağlaması amacıyla toplu olarak kullanılmak üzere ücretli süt izni desteği

- » Kadın çalışanlar için her yıl Eylül ayında Şirket'in belirlediği tutar kapsamında kreş desteği
- » Çocukları anaokuluna ve 1. sınıfa başlayacak olan arkadaşlarımıza okulların başladığı ilk gün Dinamik ekranından mazeret izni desteği
- » Çalışma arkadaşlarımız ve birinci derece yakınlarının kullanabileceği özel diş kliniklerinde indirim anlaşması
- » Çalışan çocuklarının öğretim hayatları için anlaşmalı özel eğitim kurumlarında kurumsal indirim anlaşmaları
- » Doğuş Otomotiv'in üniversite iş birliği kapsamında, çalışma arkadaşlarına yüksek lisans ve doktora programları için belirli oranlarda indirim
- » Görevin gerektirdiği seviye için yabancı dil desteği
- » Yakın vefat durumlarında araç-şoför tahsisi ve yemek desteği
- » Diyetisyen desteği
- » Psikolojik danışmanlık desteği
- » Evlilik durumunda düğün aracı tahsisi
- » Türkiye'nin birçok noktasında anlaşmalı yüzlerce spor salonuna ve spor aktivitesine katılım imkânı sunan %50 Şirket katkılı üyelik sistemi
- » Doğuş Otomotiv Genel Müdürlük Kütüphanesi (Ninova) her yıl yenilenen arşivi ile çalışma arkadaşlarımızın kullanımına açık olup, ayrıca kütüphane portalı üzerinden kitap önerisi yapılması
- » Mavi yaka çalışma arkadaşlarımızın okul çağındaki çocuklarına öğretim kademesine göre okul çantası ve kırtasiye malzemelerinden oluşan set desteği.

Ödüllendirme

Doğuş Otomotiv'de üç ayrı başlıkta verilen Mavi Direksiyon Ödülleri aşağıdaki şekilde değerlendirilmektedir:

- » **Yol Hikâyesi:** Şirket'e bağlılık

duygusunun geliştirilmesi ve özendirilmesi amacıyla Şirket kıdemi özel bir organizasyon ile 10. yıl itibarıyla her 5 yılını dolduran çalışanlarına verilir.

- » **Yolu Açanlar:** Fikir Platformu'nda yıl içinde hayata geçirilen tüm projeler arasında en başarılı bulunan projeler hediye çeki ile ödüllendirilir.
- » **Yol Tutkusu:** Çalışma arkadaşlarımızın başarılarının anında değerlendirilebilmesi amacıyla ilgili marka ya da departman yöneticileri tarafından verilir. Çalışma arkadaşlarına bu ödül kapsamında tutarı her yıl gözden geçirilen bir hediye çeki ile ödül aldığını gösteren bir plaket sunulur. Plaket, çalışma arkadaşına yöneticisi tarafından, ekip arkadaşlarımızın da olduğu bir ortamda takdim edilir.

Mavi Direksiyon Ödülleri'ne ek olarak, üç yeni ödüllendirme başlığı daha devreye alınmıştır.

- » **Arkadaşını Getir:** Şirketimizin ihtiyaç duyduğu nitelikli aday kaynağına ulaşmak ve çalışanların Şirket'te açılan yeni pozisyonlara arkadaşlarımızı tavsiye etmelerini sağlamak adına Arkadaşını Getir Uygulaması ile arkadaşlarımızı getiren çalışanlar prim kazanmaktadır.
- » **Anlık Ödüllendirme Uygulaması:** Saha çalışanlarına özel ve anlık konuları hedef alan özel ödül uygulaması 2024 yılında hayata geçmiştir.
- » **Multido:** Şirket içerisinde yer alan ek rolleri tanıtmak ve gönüllü olarak kendi alanı dışında rol alan çalışma arkadaşlarımızı ödüllendirmek adına hayata geçirilmiştir. Business Owner, Yalın Lideri, İç Eğitimci gibi farklı rollerde gönüllü katılımcıların yer aldığı bu görevler, Doğuş Otomotiv'in ve çalışma arkadaşlarımızın gelişimine katkıda bulunurken, Şirket içi iş birliği ve uyumu da artırmaktadır.

2025 yılı boyunca belirlenen ödüllendirme kriterlerini karşılayan çalışma arkadaşlarımız, biggrewards hediye çeki ile ödüllendirilmiştir.

Doğuş Otomotiv'de Çalışan Fikir ve Projelerinin Önemi

Değişen iş dünyası yapısı, farklılaşan beklenti ve koşullar, günümüzde şirketlerin çalışanlarını sadece yönetmelerini değil, onlarla iş birliği yaparak diyalog kurmalarını ve beklentilerini sorgulamalarını, iş süreçleriyle ilgili öneri ve geri bildirimlerini üst yönetime doğrudan ulaştırabilecekleri kanallara sağlanarak tüm süreçlere katılımlarını da gerektirmektedir. Böylelikle çok daha verimli bir iş ortamı yaratılması, yenilikçi ve rekabet edebilir bir şirket yapısının kurulması, diğer paydaşlarla çalışanlar aracılığıyla daha sağlıklı ilişkiler kurulması sağlanmaktadır.

Etkili ve sürdürülebilir iyileşme faaliyetleri yaratmak amacıyla kurulan ve çalışanların Şirket içi uygulamalar ya da iş süreçlerine yönelik yaratıcı ve yenilikçi fikirlerini paylaşmalarını sağlayan Fikir Platformu'nda, fikirlerin yarattığı katma değeri esas alan "Fikir Coin" ödüllendirme sistemi uygulanmaya devam etmiştir. Bu sistem kapsamında paylaşılan fikirler; yenilikçilik düzeyi, yaygınlama potansiyeli ve kendi kategorisinde yarattığı etki doğrultusunda değerlendirilmekte; yalnızca fikir sahipleri değil, sürecin sürdürülebilirliğine katkı sağlayan Yalın Liderleri ile fikirlerin hayata geçirilmesinde rol alan Ekip Liderleri de katkıları oranında ödüllendirilmektedir.

Bu yaklaşım ile uçtan uca iyileştirme kültürünün güçlendirilmesi, ekipler arası iş birliğinin desteklenmesi ve fikirlerin kalıcı etki yaratacak şekilde hayata geçirilmesi hedeflenmektedir.

Bu ödül sistemi ile geçen seneye göre paylaşılan fikirler %22 artış göstermiş ve 2025 yılında çalışanlar tarafından 2844 fikir sunulmuştur. Bu fikirlerin 1087 adedi onaylanmış ve 601 adedi hayata geçirilmiştir. Bu uygulama çalışanlarımızın yenilikçi ve yaratıcı fikirler üretme motivasyonunu artırırken, çalışan bağlılığını ve süreç iyileştirme hızını artırmaya yönelik de önemli bir adım olmuştur.

Bunun yanı sıra ekipler her sene, kendi çalışma alanlarına ilişkin iş süreçlerini iyileştirerek verimlilik, kalite, maliyet tasarrufu, ek ciro, müşteri deneyimi, çalışan memnuniyeti, sürdürülebilirlik, toplumsal farkındalık ve iş sağlığı ve güvenliği alanlarında çeşitli süreç iyileştirme projelerini hayata geçirmektedir. 2025 yılında bu kapsamda Doğuş Otomotiv ve Doğuş Oto'da 180 proje uygulamaya alınmıştır. Çalışanların paylaştığı bu fikir ve projelerden yaklaşık 175 milyon TL getiri elde edilmiş, Yetkili Satıcı ve Servis ağı dâhil edildiğinde bu tutar 240 milyon TL'ye ulaşmıştır.

"Kolayı varsa işini zorlaştırma!" sloganıyla düzenlenen Fikirlerin Doğuş Günü mezuniyet töreninde,

bu fikir ve projeler arasından seçilen en iyi fikir ve projelerin sahibi olan 89 çalışma arkadaşımız ödülleri üst yönetimden almıştır. Aynı zamanda Yalın Liderlik Eğitim Programı'nı başarıyla tamamlayan 16 yeni Yalın Lideri de sertifikalarını almıştır.

İnsan Hakları Yönetimi

2010 yılında kurumsal insan hakları politikamızı kamuoyu ile paylaşarak, Türkiye'de bu alanda açık taahhütte bulunan öncü şirketlerden biri olduk. Doğuş Otomotiv olarak, Birleşmiş Milletler İş Dünyası ve İnsan Haklarına Dair Rehber İlkeleri'ni benimsediğimizi ve insan haklarına saygı gösterme konusunda rol model olma sorumluluğumuz bulunduğunu kabul ediyoruz.

Bu doğrultuda, 2021 yılında insan hakları yaklaşımımızı gözden geçirmek, önceliklerimizi teyit etmek ve gerektiğinde güncellemek amacıyla kapsamlı bir çalışma başlattık. Çalışma kapsamında, faaliyet alanlarımızda mevcut ve potansiyel insan hakları riskleri değerlendirilmiş; rol model olma hedefimizi destekleyecek şekilde süreç yönetimine odaklanılmış ve insan

haklarından sorumlu yönetici görevlendirilmiştir.

Önümüzdeki dönemde, uluslararası insan hakları mevzuatı ve standartları doğrultusunda belirlenen öncelik alanlarımız üzerinde çalışmaya devam ederek, şirket genelinde insan hakları konusunda farkındalık yaratmayı sürdüreceğiz. İnsan haklarının; ırk, cinsiyet, inanç, sosyal statü veya herhangi bir farklılıktan bağımsız olarak her bireyin temel ve evrensel hakkı olduğu ilkesini bir kez daha vurguluyoruz.

Eşit Haklar ve Fırsatlar

Doğuş Otomotiv Etik İlkeleri'nin 3. maddesi olan "Adalet ve Eşitlik" başlığı, "Tüm paydaşlarımıza ve birbirimize karşı adil davranır, ayrımcılıktan uzak dururuz" şeklinde açıklanmıştır. Doğuş Otomotiv din, dil, ırk, renk, cinsiyet, yaş, etnik köken, engellilik, vatandaşlık hali ya da yasal düzenlemelerle korunan diğer sosyal statülerden bağımsız bir "Çalışanlar ve İyi İş Ortamı Politikası" uygulamaktadır.

- » Kadınlara özel gelişim programları
- » Anne çalışanlarımıza özel uygulamalar

- » Şirket üst yönetimi ve Y+Z kuşağı ile iş birliği çerçevesinde yürütülen Tersine Mentorluk Programları
- » Üniversite ve lise stajyerleri ile belli aralıklarla yapılan toplantılar
- » Engelli çalışma arkadaşlarıyla bir araya gelinen paylaşım organizasyonları ile çeşitliliği destekleyen faaliyetler
- » 22 çalışandan oluşan ekibin yapmış olduğu çalışmalar sonrası "Aile İçi Şiddete Karşı İş Yeri İlkeleri Politikası'nın yayımlanması ve takibinde farkındalığın artırılmasına yönelik söyleşiler. Aile İçi Şiddet Politikası kapsamında, şiddet gören çalışanlara Doğuş Otomotiv tarafından aşağıdaki destekler verilmektedir.
 - Gizli, ücretsiz psikolojik ve hukuki danışmanlık
 - 5 seansa kadar pedagojik danışmanlık
 - Şirket telefon numarası değişikliği
 - Farklı bir hesaba maaş ödemesi

2. Yetenek Kazanımı

Doğuş Otomotiv, en iyi yeteneklere ulaşabilmek ve onlara memnun kalacakları, kendilerini geliştirebilecekleri bir deneyim sunmak adına İnsan Kaynakları ve işveren markası süreçlerini planlamaktadır.

İşe alım süreci, uçtan uca Kişisel Verileri Koruma Kanunu'nun gerekliliklerine göre yönetilmektedir. Doğuş Otomotiv'de işe alım süreci Dijital İşe Alım Platformu üzerinden, ilgili İnsan Kaynakları iş ortağının sistem üzerinden İnsan Kaynakları bütçesini inceleyerek sistem talebi açması ile başlar. Açılan talep yine sistem üzerinden ilan çıkılması ile entegre olarak Şirket kariyer web sitesinde, Doğuş Holding çalışan işe alım sayfasında yayımlanır. Bununla birlikte LinkedIn, kariyer.net, Youthall gibi işe alım platformlarında da kariyer fırsatları yayımlanmaktadır.

Aday başvurularında, RPA entegrasyonu ile desteklenen dijital başvuru formu otomatik olarak aday CV bilgileri ile doldurulur ve işe giriş tamamlandığında özlük kayıtları otomatik olarak oluşur.

Yüz yüze görüşmelerde, anlaşmalı ulaşım firması ile adayların ulaşımı için özel araç transfer hizmeti sağlanır. İşe alımı onaylanan adaylar, birçok noktada bulunan anlaşmalı hastanelerde ücretsiz olarak sağlık evraklarını alabilirler.

Yeni işe başlayan çalışanlara hoş geldin paketi hediye edilmektedir. Bunun yanı sıra yeni işe başlayan çalışanların ilk gününde departmanın günlük iş akışını kolayca anlayabilmeleri için bir yol arkadaşı atanır. Yol arkadaşı, yeni çalışma arkadaşının tüm süreçlerinde ona destek olmaktadır.

Ayrıca işe başlayan yeni çalışanların Şirket'i yakından tanıması ve hızlı uyum sağlaması amacıyla tüm departmanların temsilcilerinin katılımıyla belirli aralıklarla oryantasyon programı düzenlenmekte ve ilk iş gününde Navigasyon Kitapçığı iletilmektedir. Farklı departman yöneticilerinin kendi iş alanlarını ve Şirket'i yeni çalışanlara aktardığı program sayesinde yeni başlayan çalışanlar Şirket'i geniş kapsamda tanıma fırsatı bulmaktadır. Ayrıca çalışanlarla işe ilk başladıkları gün e-oryantasyon videosu, İSG, KVKK ve Bilgi Güvenliği gibi zorunlu eğitimler paylaşılmaktadır.

Yetenek kazanımı ve işveren markası çalışmaları kapsamında 2025 yılında 40 etkinliğe katılım sağlanarak öğrenciler ile online ve yüz yüze platformlarda bir araya gelinmiş ve otomotiv sektörüne dair bilgilendirilmeler yapılmıştır. Bununla birlikte öğrenciler, LinkedIn, Kariyer.net, Youthall gibi kariyer platformlarından başvurularını gerçekleştirerek "Biz'De Staj" programına dâhil

olmuşlardır. 2025 yılında staj kapsamında 63 üniversite stajyeri, 26 lise stajyeri ve 57 proje bazlı stajyer Doğuş Otomotiv'de staj yapmıştır. Ayrıca 2025 yılında staj yapan 20 stajyer Doğuş Otomotiv'de kadroya geçmiştir.

2025 yılında işveren markası kapsamında "Kampus Biz'de", "Meslek Biz'de" ve #doğuşlubirgün etkinlikleri gerçekleştirilmiştir. Anbean iş birliği ile hem üniversite hem de meslek lisesi öğrencileriyle dört farklı tarihte gerçekleştirilen deneyim günlerinde, 15 farklı üniversite ve 5 farklı meslek lisesinden toplam 120 öğrenci Doğuş Otomotiv'i yakından tanıyabilme fırsatı bulmuş ve Şirket tanıtımı, Scania servis gezisi, Yedek Parça depo gezisi, araç inceleme ve ödüllü oyunlarla keyif dolu bir deneyim yaşamıştır. Ayrıca #doğuşlubirgün etkinliğinde 7 farklı üniversitenin kulüp temsilcileri ile Doğuş Otomotiv Plus+ Galataport'ta bir araya gelinerek kariyer ve gelişim fırsatları ile Doğuş 3.0 kültürü konuşulmuştur.

Ayrıca bu sene meslek liseleriyle iş birliğini güçlendirmek adına Doğuş Otomotiv ile Tuzla Borsa İstanbul Mesleki ve İzmit Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi arasında "Mesleki Eğitim İş Birliği" protokolü imzalanmıştır.

2025 yılında Doğuş Otomotiv'de proje bazlı görev alan 32 stajyerimize toplam 40 kişi/saat eğitim verilmiştir. Stajyer gelişim programı kapsamında Profesyonel Hayata Giriş, Profesyonel Davranış ve İmaj Eğitimi ile İleri Excel Kullanımı eğitimleri yüz yüze olarak düzenlenmiştir. Ayrıca, İnsan Kaynakları Müdürümüz Ümit Arısoy ile gerçekleştirilen "Tea Talk" buluşmasıyla stajyerlerimizin yönetim bakış açısını yakından tanımaları ve kariyer yolculuklarına dair deneyim paylaşımı dinlemeleri sağlanmıştır. Program süresince, stajyerlerimizin hem teknik yetkinliklerini hem de profesyonel iş yaşamına adaptasyonlarını

Fikirlerin Doğuş Günü

Doğuş Otomotiv ve Doğuş Oto'daki çalışma arkadaşlarımızın hayata geçirdiği yenilikçi fikirler ve süreç iyileştirme projelerinin en iyileri, Fikirlerin Doğuş Günü Mezuniyet Töreni'nde ödüllendirildi.



Sağlıklı yaşam buluşması

GO Gelişim Okulu GOWell etkinlikleri kapsamında İlker Çağlayan eşliğinde Belgrad Ormanı'nda sağlıklı yaşam buluşması gerçekleştirildi.



destekleyecek bütüncül bir gelişim süreci sunulmuştur.

Doğuş Otomotiv İnsan Kaynakları kariyer sitesi olan kariyer.dogusotomotiv.com.tr ile adaylar, Doğuş Otomotiv'in faaliyet alanı, fonksiyonları, çalışma modeli, gelişim programları ve sunulan imkânlar gibi tüm bilgilere kolayca ulaşabilmekte ve aynı zamanda kariyer fırsatlarını görüntüleyebilmektedir. 2025 yılında site ziyareti aylık ortalamada 5.120, yıllık olarak ise 61.450 rakamına ulaşmıştır.

Ayrıca Doğuş Otomotiv, Türkiye'de 61 üniversitede gerçekleştirilen ve Harvard Business Review'da her sene yayımlanan Universum Türkiye'nin En Çekici İşverenleri 2025 araştırması kapsamında da bulunduğu yeri geliştirerek Türkiye'nin en çok tercih edilen ilk 20 şirketi arasına girmiş, ayrıca Mühendislik öğrencileri sıralamasında 17., İktisadi ve İdari Bilimler öğrencileri sıralamasında ise 15. sırada yer almıştır.

3. Organizasyonel Süreklilik ve Verimlilik

Doğuş Otomotiv'de çalışanların gelişim ihtiyaçları farklı İnsan Kaynakları uygulamalarından sağlanan sürekli bilgi akışı ile

beslenmektedir. Aşağıdaki 3 süreçten alınan bilgiler, kişi bazlı analiz edilerek ilgili seneye ait gelişim ihtiyaç başlıkları belirlenmektedir.

- » Yetkinlik Değerlendirme Sistemi
- » Performans Değerlendirme Sistemi
- » Potansiyel & Yedekleme Süreci

Doğuş Otomotiv'de, ihtiyaca yönelik gerçekleştirilen kapsamlı analizler sonucunda; çalışma arkadaşlarımızın gelişime açık yetkinlikleriyle uyumlu gelişim içeriklerine yönlendirilmelerini ve ilgili programlara katılımlarını desteklemek amacıyla "Kişiselleştirilmiş Eğitim Önerisi" sistemi, 2025 yılı boyunca aktif olarak kullanılmaya devam etmiştir.

Bu sistem aracılığıyla, çalışanların gelişime açık olarak tanımlanan yetkinlikleri doğrultusunda önerilen eğitim ve gelişim programları, otomatik olarak tetiklenen görsel e-postalar üzerinden ilgili çalışanlara iletilmiş; böylece gelişim süreçleri daha hedefli, erişilebilir ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturulmuştur. Yetkinlik Değerlendirme Sistemi, Performans Değerlendirme

Sistemi, global trendler, Şirket stratejileri ve yöneticilerle bire bir görüşmelerden toplanan gelişim ihtiyaçları analiz edilerek 2025 yılının eğitim ve gelişim programı her seviye çalışan için belirlenmiştir. Bu program kapsamında yıl boyunca oluşturulan takvimde sınıf içi eğitimler, online webinarlar, atölye eğitimleri ve aktiviteler düzenlenmiştir.

2025 yılında İnsan Kaynakları eğitim ve gelişim ekibi, Doğuş Otomotiv'de %98, Doğuş Oto'da ise %93 kapsama oranı ile eğitim dönemini tamamlamıştır.

Bu doğrultuda:

- » Müdür Gelişim Programı kapsamında Doğuş Otomotiv ve Doğuş Oto müdürlerimize 2025 yılında "Dijital Liderlik: Üretken Yapay Zekâ İş Dünyasını Nasıl Şekillendiriyor? "Dünyada-Türkiye'de Finansal Gelişmeler ve Risk Yönetimi" "İşe ve İnsana Mikro Liderlik", "Stratejik Toplantılarda İfadeleri Okuma ve Müzakere Yönetimi" ve "Harbiye Askeri Müzesinde Tarihten Liderlik" eğitimleri verilmiştir.
- » Liderlik Gelişim Programı kapsamında müdürlerin stratejik liderlik yetkinliklerinin

ve iş yapış yaklaşımlarının geliştirilmesi amacıyla Sabancı Üniversitesi iş birliği ile "Yönetim Gelişim Akademisi" programı devam etmektedir. Ayrıca, Erickson Coaching International Türkiye firması iş birliği ile gerçekleştirilen "Çözüm Odaklı Koçluk Programı'nın iki modülü tamamlanmıştır. İç koç olmak isteyen müdürlerin 3. ve 4. modül eğitimlerine katılımları da desteklenmiştir. Bu doğrultuda 11 müdürümüz iç koç olarak Şirket içerisinden gönüllü olarak koçluk almak isteyen çalışma arkadaşlarımıza iç koçluk yapmaya devam etmektedirler.

- » Doğuş Oto direktörlerimize ise iki gün boyunca "Tarihten Liderlik- Gelibolu?" ve "Dijital Dönüşümün Çağı" eğitimleri verilmiştir.
- » Liderlik Gelişim Programı kapsamında, ekip yöneten yeni yöneticiler 9 modüllü eğitim programını, Bölge Yönetiminde görev yapan çalışma arkadaşlarımız ise Bahçeşehir Üniversitesi iş birliğinde 12 farklı eğitim başlığında eğitim programını tamamlamışlardır.
- » Bahçeşehir Üniversitesi iş birliğinde Yetkili Gelişim Programı, 2014 yılında hayata geçirilmiş olup 2025 yılında beşinci kez uygulanmıştır. Programdan bugüne kadar, mevcut dönem katılımcıları da dahil olmak üzere toplam 104 yetkili faydalanmıştır. Program, Doğuş Oto bünyesinde yeni yetkili olarak görevlendirilen çalışanların artan liderlik ve yönetim sorumluluklarını desteklemek amacıyla tasarlanmış, 16 modülden oluşan kapsamlı bir gelişim programıdır. Katılımcıların stratejik karar alma, ekip yönetimi, iş dünyası dinamiklerini anlama ve şirketi güçlü şekilde temsil etme yetkinliklerinin geliştirilmesi hedeflenmektedir. Aynı şekilde Bahçeşehir Üniversitesi iş birliğinde 14 Modülden oluşan

Yetkili Geliştirme Programı 10 çalışma arkadaşımızın katılımı ile tamamlanmıştır.

- » Mavi Yaka Gelişim Programı kapsamında Yedek Parça ve Lojistik'te görev alan depo elemanları ve Scania Gebze-Tuzla'da görevli teknisyenler için Outdoor Birlikte Başarmak Eğitimi verilmiştir. 6 grup olarak planlanan eğitime 118 kişi katılmıştır. Programda, problem çözme, karar verme, proje yönetimi, planlama, iletişim, takım olma, iş birliği, uyum ve farklılıklara açıklık, yaratıcılık ve ortak hedef için mücadele yetkinliklerine yer verilmiştir. Ayrıca YP Depo'da görev alan Kalite Kontrol görevlilerinin kalite kültürünü sahada yaygınlaştırabilmeleri ve süreçlere rehberlik eden bir yapıya dönüştürmek amacıyla 3 çalışma arkadaşımıza Kalite Koçu Eğitimi verilmiştir.
- » Değer ve İlgili Merkezi'nde görev alan takım liderine, kişisel farkındalık, yönetsel iletişim, duygusal zekâ, koç gibi lider, yönetiminde ustalaşmak ve koçluk modülleri ile "Liderin Pusulası" eğitimleri verilmiş olup, 60 Müşteri Temsilcisi olarak görev yapan çalışma arkadaşlarımıza Yetkinlik Gelişim Programı kapsamında 4 grup Sanat Terapi ile Stres Yönetimi eğitimi verilmiştir.
- » Mentorluk sürecine bu yıl dâhil olan 10 mentörümüz eğitimlerini tamamlayarak Şirket'e yeni katılan ve kariyerinin başında olan 18 mentee'ye Şirket kültür ve değerlerinin aktarılmasını sağlamıştır. Böylece sürekli öğrenen ve gelişen organizasyonun desteklenmesi ve kültürel birliktelik sağlanması amaçlanmıştır. Bu yıl yeni mentorların katılımı ile süreçteki mentor sayısı 23'e yükselmiştir. Mentörlerimiz 2025 yılında da mentorluk süreçlerine devam etmişlerdir.
- » Doğuş Otomotiv eğitim programı kapsamında 2025 yılında, çalışanların ihtiyaçları

ve ilgi alanları doğrultusunda gelişimlerini desteklemek adına "Kişisel Öğrenme Platformu" uygulaması devam etmiştir. Bu kapsamda önde gelen öğrenim platformlarına (Storytel, LinkedIn Learning, Cambly, Harvard Business Review, Neo Skola, vb.) üye olan çalışanların maliyetleri %50 oranında desteklenmektedir.

- » Doğuş Oto'da görev alan mavi yakalı çalışanların sürdürülebilir başarılarını sağlamak ve gelişimlerini desteklemek amacıyla Atölyede Fark Yaratanlar Programı kapsamında bu yıl Takım Olma ve İş Birliği Eğitimi gerçekleştirilmiştir. Açık havada gerçekleştirilen programda, problem çözme, karar verme, proje yönetimi, planlama, iletişim, takım olma, iş birliği, uyum ve farklılıklara açıklık, yaratıcılık ve ortak hedef için mücadele yetkinliklerine yer verilmiştir. 17 grup ve 404 kişi ile gerçekleştirilmiştir. Ek Doğuş Oto'da olarak Formen olarak görev yapan 52 Formen için 3 Modülden oluşan Geri Bildirim, Etkili İletişim, Ekip Yönetimi eğitimlerini tamamlamıştır.

2025 yılında Destekleyici Eğitimler de devam etmiştir. Doğuş Otomotiv ve Doğuş Oto'da toplam 22 kişi Almanca Dil Eğitimi, 50 kişi İngilizce Dil Eğitimi, 42 kişi de İleri Excel eğitimlerini tamamlamıştır.

2025 yılı içerisinde hayata geçirilen en önemli projelerden biri, Deloitte danışmanlığında yürütülen Yetkinlik Sistemi Dönüşüm Projesi olmuştur.

Bu kapsamda Doğuş Otomotiv bünyesinde oluşturulan proje ekibi, 2030 perspektifiyle global ölçekteki yetkinlik setlerini incelemiş ve geleceğin iş ihtiyaçlarını odağına alan kapsamlı bir analiz gerçekleştirmiştir. Çalışma sürecinde Sabancı Üniversitesi ve Bahçeşehir Üniversitesi akademisyenleriyle iş birliği

yapılmış, ayrıca Doğuş Teknoloji bünyesindeki tüm birimlerden görüş ve danışmanlık alınmıştır. Buna ek olarak, Doğuş Oto ve Doğuş Otomotiv bünyesinde görev yapan çalışma arkadaşlarımızdan oluşan çalıştay ekipleriyle gerçekleştirilen oturumlar sonucunda, kurum için kritik öneme sahip yetkinlik başlıkları belirlenmiştir. Elde edilen özet çıktılar; Doğuş Otomotiv ve Doğuş Oto müdürleri ve genel müdürleri ile yapılan değerlendirme toplantıları sonrasında nihai hâline getirilmiştir.

Oluşturulan yetkinlik seti; Temel Yetkinlikler ile fonksiyon bazında tanımlanan özel yetkinliklerden oluşmaktadır. 2026 yılı eğitim ve gelişim planlamaları, bu yetkinlik seti doğrultusunda tespit edilen gelişim alanları temel alınarak şekillendirilecektir.

Doğuş Otomotiv'de 2025 yılında üçüncüsü gerçekleştirilen GOFest, 1 Aralık tarihinde düzenlenmiştir. GOFest; ana sahne ve ara sahnelerde gün boyu devam eden, farklı içerik ve formatlarda eğitimlerin yer aldığı bir eğitim festivali olarak kurgulanmıştır. Dönüşen dünya trendleri doğrultusunda, etkinliğin bu yılki

mottosu "Rotanı Güncelle" olarak belirlenmiştir. Etkinlik kapsamında, yeni Yetkinlik Modeli'nin lansmanı; Saffet Üçüncü, Koray Bebekoğlu, Mustafa Karabayır ve Cihan Bicioğlu'nun anlatımlarıyla gerçekleştirilmiştir. GOFest ana sahnesinde; Çiçek Çizmeci Devge ile teknoloji dönüşümü, Şebnem Bozoklu ve Ahmet Mümtaz Taylan ile sanat ve yaşam temalı söyleşi gerçekleştirilmiştir. Ayrıca Dr. Serhan Yılmaz tarafından markaların dönüşüm yolculuğu başlıklı seminerler verilmiştir. Paralel oturumlar kapsamında çalışma arkadaşlarımız; finans, olumlu çalışma ortamı oluşturma, yapay zekâ ile içerik üretimi, müşteri deneyimi trendleri ve sinema ile terapi gibi farklı gelişim alanlarında eğitimlere katılım sağlamıştır. Bunun yanı sıra obje boyama atölyesi, nefes terapisi ve dijital oyun alanları, etkinliğin deneyim odaklı yapısını destekleyen uygulamalar arasında yer almıştır. Etkinliğe özel olarak geliştirilen GOFest web sitesi aracılığıyla katılımcılar, katıldıkları eğitimler sonucunda kazandıkları coin'leri Pazar Yeri alanında kullanabilmiş; böylece öğrenme süreci oyunlaştırma yaklaşımıyla desteklenmiştir. Toplamda 280 çalışma arkadaşının

katılım sağladığı GOFest, etkinlik sonrasında gerçekleştirilen değerlendirme anketinde 5 üzerinden 4,93 ortalama puan olarak yüksek bir memnuniyet düzeyi yakalamıştır. 2025 yılında Doğuş Otomotiv ve Doğuş Oto'da yapılan anket sonucunda 4 farklı atölye programı 306 çalışma arkadaşımızın katılımıyla gerçekleştirilmiştir.

- » Dokulu Tablo
- » Kokteyl Yapımı
- » 5 Meze 1 Salata
- » Fener-Balat Tarih ve Lezzet Yolculuğu atölyeleri gerçekleştirilmiştir.

Eğitime erişimin hep daha kolay olması gerektiğine inanan Doğuş Otomotiv, Eğitim ve Gelişim Platformu "GO"yu (Gelişim Okulu) mobile taşımıştır. Bu sayede tüm çalışanlar telefonlarından GO'ya giriş yaparak online içerikli eğitimlerine diledikleri zamanda katılabilmekte ve öğretici videoları istedikleri her an izleyebilmektedir. Çalışma arkadaşlarımızın sistem üzerinden izleyebilecekleri farklı yetkinliklerde 126 eğitim içeriğimiz bulunmaktadır.

Doğuş Otomotiv'de departman/ marka ve çalışan bazlı performans

değerlendirme sistemi uygulanmakta olup, bu yapı üzerinden kurumsal, birimsel ve bireysel performans skorları oluşturulmaktadır. Her yılın başında, Şirket'in finansal ve stratejik hedefleri doğrultusunda belirlenen Şirket hedefleri, ilgili departman ve markalara indirgenerek marka ve departman hedefleri tanımlanmaktadır.

Her marka ve departmanın ilgili yıl odağına alacağı öncelikli konular, stratejik atılımlar ve projeler; gerçekleştirilen çalıştaylar aracılığıyla belirlenmekte ve bütçe planlamaları dâhilinde İcra ve Yönetim Kurulu onayına sunulmaktadır. Bu sürecin ardından, departman ve marka hedeflerini destekleyecek bireysel hedefler tanımlanarak performans yönetim döngüsü başlatılmaktadır.

Belirlenen tüm hedefler D-İnsan 4.0 sistemi üzerinden kayıt altına alınmakta ve performans sürecinin uçtan uca takibi bu platform aracılığıyla yürütülmektedir. Hedefler yıl boyunca düzenli olarak izlenmekte, ihtiyaç duyulması halinde yönetici onayı ile güncellenebilmekte; yılın son çeyreğinde ise değerlendirme süreci başlatılmaktadır.

Performans değerlendirme süreci, çalışanın kendi hedef gerçekleştirmelerini değerlendirdiği aşama ile başlamakta; ardından yönetici ile gerçekleştirilen değerlendirme görüşmeleri ve geri bildirimler doğrultusunda nihai performans sonucu oluşturulmaktadır. Her hedef için tanımlanan hedef değer, alt limit ve üst limitler doğrultusunda performans skoru sistem tarafından otomatik olarak hesaplanmaktadır. Doğuş Otomotiv'de tanımlı beklenen performans seviyesi, 120 puan üzerinden 100 puana ulaşılmasıdır.

Performans yönetim döngüsünün son aşamasında, bireysel ve organizasyonel gelişim alanları

analiz edilmekte; elde edilen çıktılar doğrultusunda sürdürülebilir başarıyı destekleyecek yeni odak alanları değerlendirilmektedir. Performans yönetimi sonuçları, çalışan gelişimini ölçümlemeye ve potansiyel fırsat alanlarını tespit etmeye yönelik önemli bir karar destek mekanizması olarak konumlanmaktadır.

Değerlendirme çıktıları; eğitim ve gelişim planlamaları, yetenek yönetimi, kariyer planlama ve ücret yönetimi süreçlerine doğrudan girdi sağlayarak İnsan Kaynakları uygulamalarının bütüncül şekilde yönetilmesine katkıda bulunmaktadır.

Performans yönetiminde kullanılan D-İnsan 4.0 platformu, HumanSoft altyapısı üzerine kurgulanmış olup platform yönetimi, geliştirme ve sürdürülebilirlik çalışmaları Doğuş Teknoloji ve Genbil firmaları ile koordinasyon içerisinde yürütülmektedir.

4. Veri, Yapay Zeka ve Dijital Deneyim

a. Bilişim HR – İnsan Kaynakları Bilgi Yönetim Sistemi Güncellenmesi

İnsan Kaynakları süreçlerinin daha etkin, entegre ve sürdürülebilir şekilde yönetilmesi amacıyla Bilişim HR Güncelleme Projesi 2025 yılında hayata geçirilmiştir. Proje kapsamında mevcut İnsan Kaynakları sistem altyapısı güncellenmiş, güvenlik politikaları zenginleştirilmiş, kullanıcı deneyimi iyileştirilmiş ve süreçlerin dijital olgunluk seviyesi artırılmıştır.

Bu çalışma ile özlük, organizasyon, pozisyon, raporlama ve entegrasyon süreçleri yeniden ele alınarak sistem performansını artırılmış, veri doğruluğu ve süreç bütünlüğü güçlendirilmiştir. Proje kapsamında sistem altyapısı güncel yazılım dilleri ve teknoloji standartları doğrultusunda yeniden yapılandırılarak bilgi

güvenliği riskleri azaltılmış, teknik borçlar minimize edilmiştir. Güncellenen mimari sayesinde sistemin bakım ve geliştirme süreçleri daha sürdürülebilir hale getirilmiş, performans ve stabilite artırılmıştır. Bu çalışmalar, İnsan Kaynakları sistemlerinin sürekliliğini güçlendirerek kesintisiz hizmet sunumunu desteklemiş ve uzun vadeli dijital dönüşüm hedeflerine katkı sağlamıştır.

Bilişim HR Geliştirme Projesi, İnsan Kaynakları süreçlerinde çeviklik, şeffaflık ve operasyonel verimlilik sağlayarak hem yöneticilerin hem de çalışanların sistemleri daha etkin kullanımına olanak tanımaktadır. Proje, gelecekte hayata geçirilmesi planlanan dijital İnsan Kaynakları uygulamaları için de güçlü bir teknolojik temel oluşturmuştur.

b. Biriz Mobil İletişim Platformu

Doğuş Otomotiv'de çalışan deneyimini güçlendirmek, iç iletişimi tek bir dijital kanal üzerinden bütüncül şekilde yönetmek ve mobil erişimi artırmak amacıyla Biriz Mobil İletişim Platformu hayata geçirilmiştir. Platform, çalışanların kurumsal bilgilere hızlı ve eş zamanlı erişimini sağlayarak şeffaf, kapsayıcı ve etkileşimli bir iletişim yapısı oluşturmayı hedeflemektedir.

Biriz Mobil İletişim Platformu üzerinden şirket duyuruları, İnsan Kaynakları bilgilendirmeleri, yönetsel mesajlar ve organizasyon genelini ilgilendiren içerikler tek merkezden paylaşılmakta; çalışanların güncel bilgiye her yerden ve her zaman erişimi mümkün hale gelmektedir. Mobil öncelikli tasarımı sayesinde saha ve ofis çalışanları arasında iletişim sürekliliği sağlanmış, bilgiye erişimde zaman ve mekân bağımlılığı azaltılmıştır.

Platform üzerinden sahada görev yapan çalışanlar için izin talebi ve fazla mesai girişleri mobil olarak yapılabilmekte, ilgili



Rotanı Güncelle

2025 yılında üçüncüsü gerçekleştirilen GOFest "Eğitim ve Gelişim Festivali"nin bu yılki mottosu "Rotanı Güncelle" olarak belirlendi.

yöneticiler tarafından dijital onay süreçleri hızlı ve şeffaf şekilde yönetilebilmektedir. Bu sayede operasyonel yoğunluğun yüksek olduğu saha yapılarında manuel süreçler azaltılmış, zamanında ve doğru veri girişi sağlanmış, onay süreçleri hızlandırılarak İnsan Kaynakları operasyonlarında verimlilik artırılmıştır. Mobil erişim imkânı sayesinde saha ve ofis arasındaki süreç uyumu güçlendirilmiş, izin ve fazla mesai yönetimi uçtan uca dijital bir yapıya kavuşturulmuştur.

Platform aynı zamanda çalışan etkileşimini artırmaya yönelik geri bildirim mekanizmalarını ve bilgilendirme akışlarını destekleyerek kurumsal bağlılığı güçlendiren bir araç olarak konumlanmaktadır. Biriz Mobil İletişim Platformu, Doğu Otomotiv'in dijital çalışan deneyimini geliştirmeye yönelik stratejisinin önemli bir parçası olarak kullanılmaktadır.

c. İnsan Kaynakları Dashboard ve Veri Odaklı Karar Alma

Doğu Otomotiv'de İnsan Kaynakları fonksiyonunun stratejik rolünü güçlendirmek amacıyla geliştirilen İnsan Kaynakları Dashboard çalışmaları 2025 yılında kapsamı genişletilerek devam etmiştir. Dashboard yapısı, İnsan Kaynakları verilerinin bütüncül, güncel ve karşılaştırılabilir şekilde analiz edilmesine olanak sağlamaktadır.

Bu kapsamda oluşturulan dashboard'lar; organizasyonel yapı, çalışan profili, performans, izin kullanımı, fazla mesai, ayrılma oranları ve iş gücü verimliliği gibi temel İnsan Kaynakları göstergelerini içermektedir. Veriler, yönetim ve İnsan Kaynakları ekiplerinin ihtiyaç duyduğu içgörülerini sağlayacak şekilde görselleştirilmiş ve karar alma süreçlerine entegre edilmiştir.

İnsan Kaynakları Dashboard'ları sayesinde;

- » İş gücü yapısı ve değişimleri düzenli olarak izlenmekte,
- » Operasyonel ve stratejik riskler erken aşamada tespit edilmekte,
- » Performans, verimlilik ve sürdürülebilirlik odaklı aksiyonlar desteklenmektedir.

Bu çalışmalar, Doğu Otomotiv'in İnsan Kaynakları yönetiminde veri temelli karar alma kültürünü güçlendirerek, stratejik planlama süreçlerine önemli katkı sağlamaktadır.

d. Makine Öğrenmesi Tabanlı Çalışan Ayrılma Riski Analizi

Doğu Otomotiv'de İnsan Kaynakları süreçlerinde proaktif ve veri odaklı bir yaklaşım benimsemek amacıyla, Makine Öğrenmesi tabanlı Ayrılma Riski Analizi çalışması 2025 yılında hayata geçirilmiştir. Bu çalışma ile çalışanların ayrılma eğilimlerini öngörmeye yönelik analitik bir model geliştirilmiş ve elde edilen çıktılar yönetim kararlarını destekleyecek şekilde yapılandırılmıştır.

Proje kapsamında; demografik bilgiler, kıdem, organizasyonel yapı, performans sonuçları, izin ve fazla mesai kullanımı gibi İnsan Kaynakları verileri analiz edilerek ayrılma riskini etkileyen temel faktörler belirlenmiştir. Geliştirilen makine öğrenmesi modeli ile çalışanlar, belirlenen risk seviyelerine göre segmentlere ayrılmıştır.

Analiz çıktıları, İnsan Kaynakları Yönetimi ile paylaşılarak;

- » Kritik yetenekler için erken uyarı mekanizmaları oluşturulmuş,
- » Yüksek risk grubunda yer alan çalışanlar için hedefli aksiyon önerileri geliştirilmiş,
- » Elde tutma, gelişim ve yönetsel müdahale alanları somut verilerle desteklenmiştir.

Ayrılma Riski Analizi çalışması, ile organizasyonel sürdürülebilirlik, yetenek yönetimi ve iş gücü

planlaması süreçlerine stratejik katkı sağlanmıştır. Proje, Doğu Otomotiv'de İnsan Kaynakları analitiğinin karar destek mekanizması olarak konumlanmasını güçlendiren önemli bir adım olmuştur.

5. Verimlilik ve Sürdürülebilirlik

Doğu Otomotiv İnsan Kaynakları stratejileri ve vizyonu doğrultusunda yapılan tüm çalışmalarda Şirket'in sosyal sürdürülebilirlik alanına pozitif etkisi olması ve tüm değer zincirine dokunması için özen gösterilmektedir.

DRIVE (Doğu Otomotiv'in Rotası İnsan ve Eğitim)

Doğu Otomotiv İnsan Kaynakları politikalarını sürdürebilmek ve yaygınlaştırmak için kurulan DRIVE departmanı (Doğu Otomotiv'in Rotası İnsan ve Eğitim), Yetkili Satıcı ağının İnsan Kaynakları yönetiminde kurumsal yapılarının etkinleştirilmesi ve bunun sonucu olarak müşteri memnuniyeti ve iş sonuçlarında sürdürülebilir başarı sağlanmasını hedeflemektedir.

Sürdürülebilirlikle ilgili değişen ve gelişen standart ve yönetmeliklerde tedarik zinciri ağında aşağı ve yukarı yönlü iyileştirmeler öncelikli beklentiler arasında yer almaktadır. Bu doğrultuda, uzun süredir stratejik olarak önem verdiğimiz Yetkili Satıcı ve Servislerimizde İnsan Kaynakları uygulamalarını iyileştirmek konusunda dikkate değer gelişmeler kaydedilmiştir.

Şirketimiz, otomotiv sektörünün geleceğine yön verecek olan yeteneklerin yetişmesi adına meslek liselerine dönük çalışmalarını 2025 yılında da yoğun bir şekilde devam ettirmiştir.

Bu doğrultuda;

- » "Doğu'tan Meslek Sahibi" projesi kapsamında, 2025 yılını kapsayan eğitim ve öğretim yılında Doğu Otomotiv Laboratuvar sınıfı bulunan

Mesleki ve Teknik Anadolu Liselerinde öğrenci seçim süreci gerçekleştirilmiştir. Bu ziyaretler esnasında bölüm öğretmenleri eşliğinde öğrencilerin kariyer gelişimleri ve mesleki fırsatlar hakkında paylaşımlar yapılarak kariyer planlamalarına destek verilmiştir. Meslek liselerinde Türkiye genelinde gerçekleştirilen okul ziyaretlerinde görüşülen öğrenciler arasında seçilen öğrenciler ile Yetkili Satıcılarımıza kaynak yaratma konusunda destek vermeye devam edilmiştir.

- » Drive departmanının koordinasyonunda, Yetkili Satıcılarımıza nitelikli iş günü kaynağı yaratabilme hususunda 2025 yılı Ekim ayında Scania markasının desteği ile Bolu ilinde bulunan İzzet Baysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile gerçekleştirmiş olduğu protokol kapsamında, öğrencilerin okul sürecinde ağır vasıta sektöründeki mesleki gelişimlerini sağlamak ve sektöre yetkinliği yüksek genç yetenekler kazandırmak amacıyla iş birliği süreci tamamlanmış olup SCANIA laboratuvar sınıfı eğitim ve öğretimi hayata geçmiştir.
- » Yetkili Satıcılar, öğrencilerin otomotiv sektörüne yönelik

bakış açılarını geliştirmek, kişisel ve kariyer gelişimlerine katkıda bulunmak ve iş hayatına dönük konularda rehberlik edebilmek amacıyla, Türkiye'nin farklı illerinde genç öğrenciler ile buluşup onları otomotiv sektörünün geleceği konusunda bilgilendirmeye devam etmektedir. 2025 yılında Ege Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Katip Çelebi Üniversitesi, 19 Mayıs Üniversitesi, Harran Üniversitesi ile Atatürk Üniversitesi ile kariyer günleri katılımları gerçekleştirilmiştir.

- » Doğu Otomotiv'in tüm Yetkili Satıcı teşkilatında İnsan Kaynakları uygulamalarının geliştirilmesi ve kurumsallaştırılması amacıyla sürdürülen çalışmalarda en başarılı olan ve işveren markasında fark yaratan Yetkili Satıcıların ödüllendirildiği "Drive İnsan Kaynakları Ödülleri" 2025 yılında da devam etmiştir.
- » Drive departmanının yetenek yönetimi ve gelişimi başlığında Sabancı Üniversitesi ile gerçekleştirmiş olduğu iş birliği çerçevesinde Yetkili Satıcılarımızın genç kuşak yönetim kurulu üyeleri için özel olarak tasarlanan "Genç Kuşak

İş Ortakları Yetenek Gelişim Akademisi" gerçekleştirilmiş ve sertifika süreci tamamlanmıştır. Ayrıca Yetkili Satıcı insan kaynakları ekipleri ve Yetkili Satıcı Genel Müdürleri/ Direktörleri için eğitim programları organize edilmiştir.

- » Drive departmanı tarafından organize edilen ve bağımsız araştırma şirketi tarafından yürütülen Çalışan Bağlılığı Anketi'nden elde edilen sonuçlar hakkında 2025 yılında, sürdürülebilir iş çıktıları oluşturmak adına Yetkili Satıcılar üst yönetimlerine bilgilendirmeler yapılmış ve aksiyon planları oluşturulmasına destek verilmiştir.

İnsan Kaynakları departmanı da tüm iş süreçlerini sürdürülebilirlik kapsamında incelemekte ve kâğıt kullanımını en aza indirecek dijitalleşme projelerini hayata geçirmektedir.

Doğu Otomotiv İnsan Kaynakları, 2025 sonunda her birim özelinde odak grup çalışması yaparak yeni odak alanlarını belirlemiştir. 2026 yılında da yenilikçi ve sürdürülebilir İnsan Kaynakları uygulamaları ile Türkiye'de en çok tercih edilen otomotiv şirketi olma yönünde çalışmalarına devam edecektir.

Scania Laboratuvarı

Doğu Otomotiv ve Çarıkcı Trans arasında imzalanan "Mesleki Eğitim İş Birliği Protokolü" kapsamında, İzzet Baysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi bünyesinde Scania Ağır Vasıta Atölyesi ve Laboratuvarı açıldı.



DOĞUŞ OTOMOTİV ETİK KODU

Ülkemizin ve dünyamızın geleceğine dair bir algı oluşturmayı, bu algıyı yaymayı ve yaygın olduğu kesimlerde derinleştirmeyi amaçlayan, sektörler üstü bir konumda tüm topluma örnek olma vizyonuyla hareket eden Doğuş Otomotiv, 2012 yılında tüm paydaşları ile iş yapış şeklini açık biçimde ortaya koyan Etik Kodu'nu da yayınlamıştır. Küresel standartlarda hazırlanan ve Türkiye'nin yurtdışından adaptasyon olmayan ilk etik kodu olan Doğuş Otomotiv Etik Kodu ile Şirketimiz; çalışanları, müşterileri, iş ortakları ve rakipleri ile ilişkilerinde dürüst ve etik davranış sergileyeceğinin sözünü bu kez taahhüt altına alarak belgelemiştir. Doğuş Otomotiv yüksek standartlarda profesyonellik, dürüstlük, doğruluk ve etik davranış biçimini benimseyerek, adil ve şeffaf bir şekilde tüm paydaşlarıyla diyalog geliştirmektedir. Etik Kod'a uygun olarak hangi nedenle olursa olsun, gerçekleşen ya da gerçekleşme potansiyeli olan her türlü ihlal durumu Şirketimizde ciddi biçimde ele alınmaktadır.

Doğuş Otomotiv Etik Kodu'nun tam ve doğru biçimde hayata geçirilmesinde çalışanlarımızın ve yöneticilerimizin konuyla ilgili bilgi düzeyleri ve hassasiyetleri büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle Doğuş Otomotiv Etik Hattı tüm çalışanlarımızın her an ulaşabildikleri bir bildirim mekanizması olarak çalışmakta ve bağımsız bir kuruluş tarafından yönetilmektedir.

Etik Kod'un farkındalığını artırmak ve içeriğini çalışanlarımız başta olmak üzere tüm paydaşlarımıza aktarmak amacıyla, etik ve uyum eğitimleri e-öğrenme altyapısı üzerinden yeni başlayanlara yönelik oryantasyon programları ve çalışanlara atanan periyodik eğitimler yoluyla sürdürülmektedir. Bu

kapsamda, Doğuş Otomotiv'in sürdürülebilirlik stratejileri doğrultusunda yaşanan gereksinimler nedeniyle Etik, Uyum ve Sürdürülebilirlikle ilgili temel bilgileri paylaşmak üzere tüm Şirket çalışanlarına "Etik Kod Eğitimi" atanmıştır. Etik Kod Eğitimi kapsamında, İş Etiği, Şirket Bilgilerinin Korunması, Hediye Alma ve Hediye Verme Kuralları, Saygılı Davranışı Teşvik Etme, Yasa Dışı Bilgi Ticaretini Önleme, Çıkar Çatışmalarından Kaçınma, Yetkinin Kötüye Kullanıldığının Tespiti Halinde Bildirimde Bulunma, Çeşitliliği Teşvik Etme ve Ayrımcılığı Engelleme, İnsan Haklarını Koruma konularına yer verilmiştir.

2025 yılında, Doğuş Otomotiv ve Doğuş Oto'da toplam 618 çalışana yönelik düzenlenen e-oryantasyon eğitimleri kapsamında Etik Kod ile ilgili bilgilere yer verilmiştir.

2024 yılında Volkswagen AG'nin tüm iş ortakları ile paylaştığı "İş Ortakları İçin Etik Kurallar" eğitiminin distribütörler ve tüm Yetkili Satıcı ağında tamamlanmasına karar verilmiştir. İş Ortakları İçin Etik Kurallar Eğitimi, Yasa ve Yönetmeliklere Uyum ve Doğruluk, Genel Sürdürülebilirlik Beklentileri, Çevre, İnsan Hakları ve İş Hukuku, İş Etiği, Sorumlu Tedarik Zincirleri ve Suistimallerin Bildirilmesi konularını içermektedir. İş ortaklarına yönelik düzenlenen eğitim çerçevesinde ise 96 üst düzey yöneticiye toplamda 48 saat eğitim sağlanmıştır.

2025 yılı itibarı ile Doğuş Otomotiv ve Doğuş Oto'da toplam 661 kişiye 661 çalışan/saat eğitim verilmiştir.

Doğuş Otomotiv Etik Kodu'nda Yer Alan Politikalarımız

- » Kurumsal Uyum Politikası
- » Ekonomik Kalkınma Politikası
- » Piyasa Varlığı Politikası
- » Dolaylı Ekonomik Etkiler Politikası
- » Çevre ve Enerji Politikası
- » Sürdürülebilir Satın Alma Politikası
- » Ürün ve Hizmet Sorumluluğu Politikası
- » Çalışanlar ve İş Ortamı Politikası
- » Eşit İşe Eşit Ücret Politikası
- » İş Sağlığı ve Güvenliği Politikası
- » Performans Yönetimi Politikası
- » İnsan Hakları Politikası
- » Toplumsal Katılım Politikası
- » Müşteri Sağlığı ve Güvenliği Politikası
- » Çeşitlilik ve Fırsat Eşitliği Politikası
- » Rüşvet ve Yolsuzlukla Mücadele Politikası
- » Suç Gelirlerinin Aklanması ve Terörün Finansmanının Önlenmesi Politikası

Doğuş Otomotiv Etik Kodu, Şirketimizin tüm etik konulardaki taahhüt ve politikalarını içermektedir ve Şirket'in resmi internet sitesinde kamuya açık bir biçimde yayımlanmaktadır:

https://www.dogusotomotiv.com.tr/newdogusotomotiv_files/20215415118263_DogusETIK%20kod-2021-TR.pdf



TRAFİK HAYATTIR!

Doğuş Otomotiv'in öncelikli odak alanlarından birisi olan toplumsal katılım platformu Trafik Hayattır! 21 yılı geride bırakırken, toplumun ihtiyaç ve beklentileri ışığında gerçekleştirdiği uygulamalarla trafikte güvenlik bilinci ile pozitif kültür geliştirmeyi hedeflemektedir.

Sürdürülebilirlik anlayışını stratejisinin bir parçası olarak benimseyen Doğuş Otomotiv, çalışmalarını paydaşlarına ve topluma karşı sorumluluk bilinciyle sürdürmektedir. Bu kapsamda Şirket, 2004 yılında Trafik Hayattır! ile toplumsal kalkınmaya değer katacak ve geleceğe iz bırakacak bir toplumsal katılım platformunu hayata geçirmiştir.

Trafik Hayattır! Platformu, sektörün en uzun soluklu kurumsal sorumluluk projesi olarak 21 yıldır trafik güvenliği konusunda her yaş grubundan bireylerin trafikteki davranış ve alışkanlıklarını olumlu yönde değiştirmek ve trafik güvenliği olgusunu toplumun günlük

yaşamına katmasını sağlamak amacıyla, farklı hedef kitlelere yönelik bilinçlendirme çalışmaları yürütmektedir. Platform, trafikteki olumlu kültür dönüşümünün yaşamın her alanına pozitif katkı yapacağına ve yaşanabilir şehirler ve yarımlar bırakacağına inanmaktadır.

Dijital platformlar ile beraber toplumda hızla değişen alışkanlıklara ve yaşam şartlarına adapte olan Trafik Hayattır! Platformu, odağını eğitimin yanı sıra değişen mobilite anlayışına da yönlendirmiştir. Bunun yanı sıra toplumun geniş kesimlerine doğru kanallardan mesajlarını iletmeyi amaçlayan platform, yeni medya tüketim alışkanlıklarını da dikkate

olarak, sosyal medya ve dijital platformlardaki etkinliğini artırma stratejisini benimsemiştir.

Milli Eğitim Bakanlığı ile iş birliği

Türkiye'de kazalardan en çok etkilenen 5-19 yaş grubuna yönelik olarak 2020 yılında EBA TV'de başlayan eğitim çalışmasına 2025 yılında da devam edilmiştir. Trafik nedir, kaldırımında güvenli yürüyüş, karşıdan karşıya güvenli geçiş, emniyet kemerinin önemi ve daha birçok konunun ele alındığı eğitim videoları EBA TV Eğitim Kütüphanesi'ne kalıcı olarak eklenmiştir. Eğitim videoları ile günde 1 milyon öğrenciye erişim sağlanmıştır.

Tohum Otizm Vakfı ile iş birliği

Trafik Hayattır! Platformu, otizmlı bireylerin trafikte güvenliğini artırmak amacıyla 2024 yılından bu yana Tohum Otizm Vakfı ile iş birliği yapıyor.



Küçükçekmece Belediyesi ile iş birliği

Trafik Hayattır! Platformu, 2023 yılında başlayan Küçükçekmece Belediyesi iş birliğinde "Bilinçli Çocuklar Trafikte, Geleceğimiz Güvende" sloganı ile Trafikte Çocuk Güvenliği projesine 2025 yılında da devam etmiştir.

Küçükçekmece Belediyesi bünyesinde yaklaşık 5 dönüm alana kurulu Çocuk Trafik Eğitim Parkı'nda gerçekleştirilen projede, Küçükçekmece Belediyesi ve Küçükçekmece İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü koordinasyonunda yılda 5-12 yaş aralığındaki 40.000 üzerinde öğrenciye hem teorik hem de pratik eğitimler verilmektedir.

Trafik Hayattır! Platformu'nun eğitim müfredatı ve eğitim materyalleriyle destek verdiği projede, Küçükçekmece Belediyesi Çocuk Trafik Eğitim Parkı içerisinde yer alan sınıflarda farklı yaş gruplarına belediye eğitimleri tarafından eğitimler verilmektedir. Aynı zamanda özel tasarlanmış engelli sınıfı ve

engelli parkurunun da yer aldığı eğitim alanında, Trafik Güvenliği eğitimlerinin hem teorik hem pratik olarak verilerek küçük yaşta trafik bilincinin geliştirilmesi hedeflenmektedir.

Doğuş Otomotiv'in sürdürülebilirlik politikaları içinde, yaşadığımız toplumun sosyal refahını gözetmek ve olası negatif etkilerimizi yönetmek amacı özellikle gözetilmektedir. Toplum, etki alanımız içinde öncelikle paydaşlarımızdan başlayarak sosyal onay gerektiren tüm faaliyetlerimizden etkilenen kesimleri kapsamaktadır.

Özellikle çocuklar ve ehliyet yaşına gelen gençler arasında bilinç yaratmayı ve onları eğitmeyi amaçlayan Trafik Hayattır! programının örgün eğitim müfredatına dâhil edilmesi hedeflenmektedir. Doğuş Otomotiv, Trafik Hayattır! Platformu ile Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları arasında 3 ve 7 no'lu amaçlara hizmet etmektedir.

Tohum Otizm Vakfı ile iş birliği

Otizmlı bireylerin trafikte güvenliğini artırmak amacıyla, 2024 yılında Doğuş Otomotiv Trafik Hayattır Sosyal Sorumluluk Platformu ile Tohum Otizm Vakfı iş birliğinde "Otizmlı Bireyler İçin Güvenli Trafik Becerileri" projesi hayata geçirilmiştir. Proje kapsamında özel eğitim materyalleri geliştirilmiş, öğretmenler ve aileler için atölyeler ve dijital içerikler hazırlanmıştır. Bu çerçevede Malatya ve İstanbul'da toplam 90 özel eğitim öğretmenine yüz yüze eğitim verilmiştir.

"Otizmlı Bireyler İçin Güvenli Trafik Becerileri Eğitim Kiti", 6 yaş itibarıyla her yaştan otizmlı birey için görsel materyaller ve iletişim kartları ile aile ve öğretmenlere yönelik rehber ve kontrol listelerini içerecek şekilde hazırlanmıştır. Eğitimler; emniyet kemeri, trafik ışıklarında güvenli geçiş, okul servisi güvenliği ve kask kullanımı konularını kapsamakta; yaya ve toplu taşıma kullanımında güvenli hareketi desteklemektedir.

Hazırlanan tüm eğitim materyallerine öğretmenler ve aileler, Tohum Otizm Vakfı Eğitim Portalı üzerinden ücretsiz erişebilmektedir.

2025 eğitim dönemi uygulamaları ve çalışmaları

- » Güvenli Trafik Becerileri Eğitim Kiti hazırlanmış; kontrol listeleri, etkinlik çizelgeleri, görsel destekler ile aile ve öğretmen rehberleri oluşturulmuştur.
- » Proje için bilimsel danışmanlık desteği alınmıştır.
- » Malatya, İstanbul (4 ayrı grup) ve Konya'da uygulamalı atölyeler gerçekleştirilmiş ve toplam 184 öğretmene ulaşılmıştır.
- » Eğitim içerikleri Tohum Otizm Vakfı Eğitim Portalı'nda açık erişime sunulmuş ve 29.161 üyeye erişim sağlanmıştır.
- » "Öğretmenler ve Anne-Babalar İçin Güvenlik Becerileri Öğretimi" kitabı basılmış,

toplam 150 adet üretilmiş ve yaygınlaştırma çalışmalarına başlanmıştır.

- » İstanbul, İzmit, Bursa, Sakarya ve Düzce'de atölyeler planlanmış ve toplam 300 kişiye ulaşılmış hedeflenmiştir. 2025 yıl sonu itibarıyla 148 kişiye ulaşılmış olup, eğitimlerin 2026 yılı Ocak ayında Düzce ve İstanbul'da yapılacak 4 atölye ile tamamlanması hedeflenmektedir.

Facebook Chatbot ile ehliyet sınavına hazırlık

Önceki yıllarda olduğu gibi, sosyal sorumluluk platformu olarak ilk kez uygulanan Facebook Chat Bot uygulamasıyla, 2025 yılında da ehliyet sınavına gireceklere önceki yıllarda çıkan Milli Eğitim Bakanlığı onaylı ehliyet sınav soruları ile test yapma imkânı sunulmuştur. Katılımcıların sınav öncesi bilgisini ölçmeye yönelik uygulamadan, devreye girdiği Aralık 2017 tarihinden bu yana 600.000 üzerinde kullanıcı yararlanmıştı.

Değişen mobilite

Toplumdaki değişen mobilite anlayışı ile beraber, bireysel mobilite çözümlerine olan ilgi 2025 yılında artarak devam etmiştir. Trafik Hayattır! Platformu, hem toplumda yapılan trend araştırmalarını hem de hedef

kitlesinden gelen geri bildirimleri dikkate alarak, yıl içerisinde hayatımıza giren yeni mobilite araçları ve buna bağlı yol güvenliği konularını, ilgili tüm paydaşları dâhil ederek işlemiştir.

Sürekli ve diyalog temelli iletişim

Diyalog bazlı iletişime önem veren Trafik Hayattır! Platformu, yıl boyunca hedef kitlesi olan toplumun geniş kesimiyle farklı sosyal medya kanallarında bir araya gelmiştir.

Trafik Hayattır!'ın 2025 iletişimlerinde kullanılan "Hayat Trafikte Bular Bende!" sloganı, toplumun her kesimine seslenerek trafikte doğru davranışlara yönelik farkındalık oluşturmaya amaçlanmaktadır. Proje ve slogan; işe giderken, okuldan dönerken, hastaneye giderken, sosyalleşirken, sahilde yürüyüş yaparken ve araç kullanırken, kısacası trafiğin yaşamın her anında yer aldığı ve bireylerin bu alanların tamamında sorumluluk olarak örnek davranış sergilemeleri gerektiği anlayışından yola çıkılarak belirlenmiştir.

Yıl boyunca sürdürülen iletişim çalışmaları sayesinde Trafik Hayattır! sosyal medya hesaplarında 93 milyondan fazla etkileşim sağlanmıştır. Sosyal

medya kanallarında yeni takipçiler kazanılarak Facebook'ta 184.398, Instagram'da 52.645, YouTube'da ise 11.355 takipçi sayısına ulaşılmıştır.

Yıl içerisinde Doğuş Grubu bünyesinde yapılan düzenli bilgilendirme çalışmalarıyla, Grup çalışanlarının farkındalıklarının artırılmasına da öncelik verilmiştir.

2026 yılı hedefleri

Trafik Hayattır!, 2026 yılında da trafikte pozitif kültürün yaygınlaştırılması ve farkındalığın artırılması amacıyla çalışmalarını sürdürecektir. Platformun öncelikli odağı eğitim olmaya devam edecek, eğitimler ilgili kamu kurumlarıyla iş birliği içinde ve alanında uzman isimlerin katkısıyla yürütülecektir. Bunun yanı sıra toplumun her kesimine, trafikte örnek bireyler olmalarını teşvik edecek eğitimler verilecek; sosyal medya kanallarında ise bu tema, alan uzmanlarının katılımıyla ele alınacaktır. 2026 yılı iletişim sloganı "Hayat Trafikte, Şimdi Sıra Sende!" olacaktır.



KURUMSAL YÖNETİŞİM RAPORU

KURUMSAL YÖNETİŞİM RAPORU

Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret Anonim Şirketi'nde 31 Aralık 2025 tarihinde sona eren faaliyet döneminde aşağıdaki açıklamalar paralelinde Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayımlanan Kurumsal Yönetişim İlkeleri uygulanmıştır.

Kurumsal Yönetişim İlkelerine Uyum Beyanı

Şirketimiz, 31.12.2025 tarihinde sona eren faaliyet döneminde Sermaye Piyasası Kurulu'nun 03.01.2014 tarih ve 28871 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği (kısaca Tebliğ) kapsamında eşitlik, şeffaflık, hesap verebilirlik ve sorumluluk kavramlarını benimsemiştir. Sermaye Piyasası Kurulu'nun 16.01.2025 tarih 2025/3 sayılı Bülteni'ndeki açıklamasına göre Şirketimiz, BİST 1. Grup Şirketler listesinde yer almaktadır. Kobirate Uluslararası Kredi Derecelendirme ve Kurumsal Yönetim Hizmetleri A.Ş.'nin hazırladığı metodolojide tanımlanan 456 kriter incelemesi sonrası, Şirketimizin Tebliğ'e büyük oranda uyum sağladığı görülmüştür. 13.12.2024 tarihi itibarıyla 97,90 (10 üzerinden 9,79) olan Kurumsal Yönetişim Derecelendirme notu, Şirketimizin bu alanda yaptığı sürekli iyileştirme çalışmaları neticesinde 12.12.2025 tarihi itibarıyla 98,12'ye (10 üzerinden 9,81) yükselmiştir.

Bu sonuç, Şirketimiz için oluşabilecek risklerin önemli ölçüde tespit edildiğinin ve bu risklerin kontrol altına alınabildiğinin, pay sahipleri ile menfaat sahiplerinin haklarının adil şekilde gözetildiğinin bir göstergesidir. Aynı zamanda, kamuyu aydınlatma faaliyetleri ve şeffaflık alanlarında üst düzeye ulaşılmıştır. Bu kapsamda, Yönetim Kurulu'nun yapısı ve çalışma koşulları, Kurumsal Yönetişim İlkeleri ile uyum arz etmektedir.

Kurumsal Yönetişim Derecelendirme Raporu'na, Şirketimizin web sayfasından ve <https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/yatirimci-iliskileri/yatirimci-iliskileri-1/raporlar-ve-sunumlar/kurumsal-yonetim-derecelendirme-raporlari> linkinden ulaşılabilir.

Genel olarak; Şirketimiz Tebliğ kapsamında zorunlu olan ilkelere tam uyum sağlamakla beraber, zorunlu olmayan ilkelerin çoğunluğuna da uyum göstermekte olup, Kurumsal Yönetişim uygulamalarını geliştirmeye yönelik çalışmalarına devam etmektedir. Hâlihazırda uygulanmakta olan ilkeler dışında kalan ve aşağıda özetlenmiş olan henüz uygulanmayan hususlardan kaynaklanan herhangi bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

Aşağıdaki hususlara ilişkin olarak, Esas Sözleşme'de bir hüküm veya uygulama bulunmamasına karşın, Türk Ticaret Kanunu, Sermaye Piyasası Kanunu ve ilgili mevzuat hükümleri uygulanmaktadır.

Doğuş Otomotiv'de azlık haklarının kullanılmasına özen gösterilmektedir. Azlık haklarının kapsamının genişletilmesi ve sermayenin yirmide birinden daha düşük miktara sahip olanlara da bu hakların tanınması, Esas Sözleşme'de yer almamaktadır. Bununla beraber, Şirket, azlık haklarının kapsamı konusunda sorumlu davranmakta ve bu konuda duyarlı bir yaklaşım göstermektedir. Ek olarak, azlık haklarının kapsamı, Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi toplantılarında periyodik olarak değerlendirilmektedir.

Çalışanların ve menfaat sahiplerinin Şirket yönetimine katılımı için destekleyici mekanizma ve modeller oluşturulmuştur. Kurumsal Sürdürülebilirlik Bölümü'ndeki İnsan Kaynakları altında bulunan "Menfaat Sahiplerinin Yönetime Katılımı" başlığı altında konuya ilişkin detaylar verilmektedir.

Kurumsal Yönetişim İlkeleri'nin 4.6.5. maddesi uyarınca Yönetim Kurulu Üyelerine ve idari

sorumluluğu bulunan yöneticilere verilen ücretler ile sağlanan diğer tüm menfaatler, yıllık faaliyet raporu vasıtasıyla kamuya toplu olarak açıklanmaktadır.

Şirketimizin mevcut yönetim uygulamaları Kurumsal Yönetişim İlkeleri ile uyumlu olmakla birlikte, Kurumsal Yönetişim İlkeleri çerçevesinde gelecekte bir değişiklik yapma planımız olduğu takdirde paydaşlarımız ayrıca bilgilendirilecektir.

2025 yılında olduğu gibi, önümüzdeki dönemde de Kurumsal Yönetişim İlkeleri ve Sürdürülebilirlik İlkeleri içselleştirilerek, mevzuattaki gereklilik ve gelişmeler dikkate alınarak, uyum ve iyileştirme gerektiren alanlara çözüm üretme konusundaki istekli ve kararlı yaklaşımlarımız sürdürülecektir.

Bu kapsamda, Sermaye Piyasası Kurulu'nun 23.06.2022 tarih ve 2022/32 sayılı Bülteni'nde "Kurul Karar Organı'nın 23.06.2022 tarih ve 34/977 sayılı Kararı Uyarınca Yapılan Duyuru" konusuyla yayımlanan duyuru ve II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği gereğince Faaliyet Raporumuza "Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Çerçevesi" açıklaması/ bölümü eklenmiştir. Halka açık şirketlerin Çevresel, Sosyal ve Kurumsal Yönetim (ÇSY) çalışmalarını yürütürken 56 temel ilkele oluşan çerçeve kapsamının açıklanması gerekmektedir. İlkelerin uygulanıp uygulanmadığının tebliğ ve duyuru kapsamında "Uy ya da Açıkla" yaklaşımına göre raporlanması gerektiğinden, söz konusu çerçeve, Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Beyanı'nda 4 numaralı ek olarak yer almıştır.

Şirketimizin Kurumsal Yönetim Uyum Raporu (URF) ve Kurumsal Yönetim Bilgi Formu (KYBF) şablonlarına Kamuyu Aydınlatma Platformu'ndan ulaşabilirsiniz. <https://www.kap.org.tr/tr/sirket->

bilgileri/genel/1391-dogus-otomotiv-servis-ve-ticaret-a-s

Menfaat Sahipleri Menfaat Sahiplerinin Yönetime Katılımı

Kurumsal Yönetişim İlkeleri çerçevesinde, menfaat sahiplerinin yönetime katılımına dair gerekli kanallar faaliyete geçirilmekte ve iyileştirme çalışmaları sürekli olarak devam etmektedir.

Pay sahipleri: Pay sahiplerinin yönetime katılımı ve haklarının korunması, ilgili kanunlar ve mevzuat çerçevesinde değerlendirilerek sağlanmaktadır.

Çalışanlar: Çalışanların görüşlerinin Şirket karar mekanizmalarına dâhil edilmesi, modern iş modellerinin en önemli unsurları arasında yer almaktadır. Doğuş Otomotiv'de çalışanların, yetki ve sorumlulukları çerçevesinde karar alma mekanizmalarına dâhil edilmelerinin haricinde, intranet ortamında her türlü öneri ve görüşlerini paylaştıkları Fikir Platformu bulunmaktadır. Maliyet yönetimi, gelir artışı, kalite, müşteri/çalışan deneyimi, sosyal ve çevresel iyileştirme ve katılım programları, vb. pek çok farklı konuda katkı sağlayacak fikirlerini paylaşan çalışma arkadaşlarımızın görüşleri, yalın liderleri tarafından değerlendirilmekte ve Komite ekibinin değerlendirmelerine göre ödüllendirilmektedir.

Belirli aralıklarla gerçekleştirilen çalışan memnuniyeti anketlerine eklenen sosyal, çevresel ve ekonomik konularla ilgili çalışan beklentilerinin sorgulandığı anket sorularının yanıtları konsolide edilerek Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporu'nda yayımlanmakta, aynı zamanda üst yönetimin görüşlerine düzenli olarak sunulmaktadır.

Çalışanların şirket karar mekanizmalarında öneri, görüş ve beklentilerinin değerlendirilmesi Doğuş Otomotiv'de pek çok farklı

kanal aracılığıyla yürütülmektedir. Çalışan bağlılığı anketleri, üst yönetimle bir araya gelinen düzenli toplantılar, odak grup çalışmaları, performans yönetimi programları, liderlik ve mentorluk programları gibi çok sayıda platform üzerinden diyalog sağlanmakta ve elde edilen veriler ışığında şirket strateji ve politikalarında gerekli düzenlemeler yapılmaktadır. Şirketimiz bu uygulamaları çalışan ve iş ortamı politikalarına entegre ederek daha kapsayıcı, proaktif ve iş birliğine olanak tanıyan bir çalışma ortamı yaratmaktadır. İlgili başlıklarda detaylı veriler Doğuş Otomotiv Entegre Sürdürülebilirlik Raporu'nda açıklanmaktadır.

Birçok departmandan çalışanın yer aldığı Çalışan Komiteleri ile Şirket uygulama ve faaliyetlerine ilişkin çalışan öneri ve görüşleri alınmaktadır. Şirket birimlerinin kritik çoğunluğunun temsilinden oluşan Kurumsal Sürdürülebilirlik Çalışma Grubu'nun faaliyetleri, düzenli olarak Yönetim Kurulu'na bağlı Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi ile paylaşılmaktadır. Buna ek olarak, Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu düzeyinde çalışan temsilini sağlamak amacıyla 2025 yılının mayıs ayında Çalışan Komitesi'nin oy çokluğu ile temsilci seçimi gerçekleştirilmiştir. Çalışan Temsilcisi, Şirket çalışanlarının görüş ve önerilerini yıl sonunda İcra Kurulu ve Yönetim Kurulu ile paylaşmaktadır.

Müşteriler: Düzenli olarak bağımsız bir şirket tarafından müşteri memnuniyet anketleri yapılmaktadır. Müşteri ilişkileri'ne gelen müşteri talepleri ve anketler yoluyla elde edilen müşteri görüşleri, yetkili departmanlarca değerlendirilerek gerekli güncellemeler yapılmaktadır. Bununla beraber, yıl içinde düzenlenen Yetkili Satıcı organizasyonlarıyla müşteriler Şirket stratejisi ve planları hakkında bilgilendirilmektedir. Daha etkili, verimli ve kaliteli hizmet

ALT KATEGORİLER	AĞIRLIK	ALINAN NOT
Pay Sahipleri	0,25	97,50
Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflık	0,25	99,29
Menfaat Sahipleri	0,15	99,57
Yönetim Kurulu	0,35	97,10

anlayışına paralel olarak, menfaat sahipleriyle Şirket politika ve kararlarının şekillenmesinde aktif rol oynayan toplantıların yapılması ve sonuçların değerlendirilerek aksiyon alınması katılım sürecinin bir parçasıdır.

Yönetime doğrudan katılan hâkim ortaklarımız haricindeki ortaklarımız ise düzenlenen Genel Kurullar vesilesiyle yönetime iştirak etmektedir.

Yönetim Kurulu

Yönetim Kurulu İşlevi

Yönetim Kurulu, aldığı stratejik kararlarla, Şirket'in risk, büyüme ve getiri dengesini en uygun düzeyde tutarak, akılcı ve tedbirli risk yönetimi anlayışıyla Şirket'in öncelikle uzun vadeli çıkarlarını gözeterek, Şirket'i idare ve temsil etmiştir. Yönetim Kurulu, Şirket'in vizyon ve misyonu doğrultusunda Şirket'in icra organları tarafından yapılan çalışmalarını koordine etmiş, aynı zamanda Şirket faaliyetlerinin mevzuata, Esas Sözleşme'ye, iç düzenlemelere ve oluşturulan politikalara uygunluğunu gözeterek Şirket yönetiminin performansını denetlemiştir. Kurul, Şirket'in en üst düzeyde karar alma, strateji tayin etme ve temsil yetkisine sahiptir.

Yönetim Kurulu'nun Faaliyet Esasları

Yönetim Kurulu, faaliyetlerini şeffaf, hesap verebilir, adil ve sorumlu bir şekilde yürütmektedir.

Yönetim Kurulu, Şirket ile pay sahipleri arasında etkin iletişimin korunmasında, yaşanabilecek anlaşmazlıkların giderilmesinde ve çözüme ulaştırılmasında öncü rol oynamaktadır. Yönetim Kurulu, bu amaca yönelik olarak Yatırımcı İlişkileri Bölümü ile yakın iş birliği içerisinde bulunmaktadır.

Yönetim Kurulu, görev ve sorumluluklarını yerine getirirken, yöneticiler ile de sürekli ve etkin iş birliği içerisinde. Gerekli görülen durumlarda yöneticiler

Yönetim Kurulu toplantılarına katılmaktadır. Şirket'in Yönetim Kurulu Üyeleri ve yöneticilerinin yetki ve sorumluluklarına, Şirket Esas Sözleşmesi'nin 9., 10., 11., 12. ve 13. maddelerinde yer verilmektedir.

Şirketimiz Yönetim Kurulu Üyeleri, görevleri esnasındaki kusurları ile Şirket'te sebep olabilecekleri zarara karşılık, Doğuş Otomotiv tarafından yapılan yıllık 10 milyon ABD doları tutarındaki "Yönetici Sorumluluk Sigorta Poliçesi" ile teminat altına alınmışlardır. Yönetim Kurulu çalışma usul ve esaslarına bakıldığında;

- » Yönetim Kurulu'nun idari yapısı, görev ve sorumlulukları,
- » Yönetim Kurulu Üyelerinin toplantıya çağırılmasına ve toplantıya hazırlanmasına ilişkin süreçler,
- » Yıllık toplantı sayısı ve toplantı planlaması hakkında bilgiler,
- » Toplantı gündeminin oluşturulma yöntemi,
- » Gündemde yer alan konularla ilgili bilgi ve belgelerin üyelere akış süreçleri,
- » Her üyenin bir oy hakkı olduğu,
- » Yönetim Kurulu Üyelerinin birbirlerine ve yöneticilerin Yönetim Kurulu'na bilgi verme yükümlülüğü,
- » Yönetim Kurulu'nun görev dağılımı ve komiteler,
- » Yönetim Kurulu'nun performansının değerlendirilmesi ve ilkelerde sayılan daha birçok konu hükmüne bağlanmıştır. Uygulamada da bu yönetmeliğe uygun hareket edilmektedir.

Yönetim Kurulu'nun Yapısı

Şirket Yönetim Kurulu bir (1) başkan ve beş (5) üye olmak üzere toplam altı (6) kişiden oluşmaktadır. Bu haliyle Yönetim Kurulu'nun oluşturulmasında en az beş (5) üyenin bulunması koşuluna uyulmuştur. Yönetim Kurulu Üyelerinin verimli ve yapıcı çalışmalar yapmaları, ayrıca komitelerin oluşum ve çalışmalarını etkin bir şekilde

organize etmeleri bakımından yeterli üye sayısı sağlanmıştır.

Yönetim Kurulu'nda bir (1) icrada görevli olan ve beş (5) olmayan üye bulunmaktadır. Üyelerin çoğunluğu, icracı olmayan üyelerden oluşmaktadır. Diğer yandan Yönetim Kurulu'nda icracı olmayan üyelerden ikisi (2) Kurumsal Yönetişim İlkeleri'ndeki tanımlara uygun olarak Bağımsız Üye niteliğine haizdir. Bağımsız Üyelerin mevzuat, Esas Sözleşme ve ilkelerde yer alan kriter çerçevesinde bağımsız olduğuna ilişkin yazılı beyanları Yönetim Kurulu'na sunulmuştur.

Şirketimiz Yönetim Kurulu Üyelerinin seçimi, SPK Kurumsal Yönetişim İlkeleri'nin IV. Bölümü'nde yer alan niteliklerle örtüşüp, Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili maddelerine istinaden yapılmaktadır.

Yönetim Kurulu Üyeleri Emir Ali Bilaloğlu, Gür Çağdaş, Koray Arıkan, Özlem Denizmen Kocatepe, Adnan Memiş ve Osman Cem Yurtbay'dır. Şirketimizin, 27 Mart 2025 tarihli Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda seçilen ve KAP'ta duyurulan Yönetim Kurulu Üyeleri arasında yapılan görev dağılımına göre; Emir Ali Bilaloğlu Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçilmiştir. Yönetim Kurulu üye sayısının azaltılmasına bağlı olarak, Yönetim Kurulu Başkanı seçilen Emir Ali Bilaloğlu'nun uzun yıllardır birlikte sürdürdüğü Yönetim Kurulu Üyeliği ve İcra Kurulu Başkanlığı görevlerindeki tecrübesi dikkate alınarak, Yönetim Kurulu Başkanı ve İcra Kurulu Başkanı'nın aynı kişi olması uygun bulunmuştur.

Şirketimiz Yönetim Kurulu'nda iki (2) Bağımsız Üye bulunmakta olup, Adnan Memiş ve Osman Cem Yurtbay Bağımsız Üye olarak görev yapmaktadır. Yönetim Kurulu Başkan ve Üyeleri bir (1) yıl süreyle görev yapmak üzere 27 Mart 2025 tarihli Genel Kurul'da seçilmiştir.

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeleri Beyanları

10 Ocak 2025	
BAĞIMSIZLIK BEYANI	
Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş. [Şirket] Yönetim Kurulu'nda, mevzuat, esas sözleşme ve Sermaye Piyasası Kurulunun Kurumsal Yönetim Tebliğinde belirlenen kriterler kapsamında "bağımsız üye" olarak görev yapmaya aday olduğumu, bu kapsamda;	
a) Şirket, şirketin ilişkili taraflarından biri veya şirket sermayesinde doğrudan ve dolaylı olarak %5 veya daha fazla paya sahip hissedarların yönetim ve sermaye bakımından ilişkili olduğu tüzel kişiler ile kendim, eşim ve ikinci dereceye kadar kan ve sıhrî hissîmlerim arasında; son beş yıl içinde önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda istihdam, sermaye veya önemli nitelikte ticari ilişki kurulmadığını,	
b) Son beş yıl içerisinde, başta şirketin denetimi, vergi denetimi, kanuni denetim, iç denetimde dahilî, derecelendirilmesi ve danışmanlığı olmak üzere, yapılan anlaşmalar çerçevesinde şirketin önemli ölçüde hizmet veya ürün satın aldığı veya sattığı şirketlerde, hizmet veya ürün satın alındığı veya satıldığı dönemlerde, ortak (%5 ve üzeri), önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda çalışmadığımı veya yönetim kurulu üyesi olarak görev almadığımı,	
c) Bağımsız yönetim kurulu üyesi olmam sebebiyle üstleneceğim görevleri gereği gibi yerine getirecek mesleki eğitim, bilgi ve tecrübeye sahip olduğumu,	
d) Mevzuata uygun olarak üniversite öğretim üyeliği hariç, kamu kurum ve kuruluşlarında üye olarak seçildikten sonra tam zamanlı çalışmayacağımı,	
e) Gelir Vergisi Kanunu'na göre Türkiye'de yerleşik sayıldığımı,	
f) Şirket faaliyetlerine olumlu katkılarda bulunabilecek, şirket ile pay sahipleri arasındaki çıkar çatışmalarında tarafsızlığımı koruyabilecek, menfaat sahiplerinin haklarını dikkate alarak özgürce karar verebilecek güçlü etik standartlara, mesleki itibara ve tecrübeye sahip olduğumu,	
g) Şirket faaliyetlerinin işleyişini takip edebilecek ve üstlendiğim görevlerin gereklilerini tam olarak yerine getirebilecek ölçüde şirket işlerine zaman ayırabileceğimi,	
h) Şirketin yönetim kurulunda son on yıl içerisinde altı yıldan fazla yönetim kurulu üyeliği yapmadığımı,	
i) Şirketin veya şirketin yönetim kontrolünü elinde bulduran ortakların yönetim kontrolüne sahip olduğu şirketlerin üçten fazlasında ve toplamda borsada işlem gören şirketlerin beşten fazlasında bağımsız yönetim kurulu üyesi olarak görev almıyor olduğumu,	
j) Yönetim kurulu üyesi olarak seçilen tüzel kişi adına tescil ve ilan edilmemiş olduğumu,	
beyan ederim.	
Sayılarımla,	
ADNAN MEMİŞ	

10 Ocak 2025	
BAĞIMSIZLIK BEYANI	
Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş. [Şirket] Yönetim Kurulu'nda, mevzuat, esas sözleşme ve Sermaye Piyasası Kurulunun Kurumsal Yönetim Tebliğinde belirlenen kriterler kapsamında "bağımsız üye" olarak görev yapmaya aday olduğumu, bu kapsamda;	
a) Şirket, şirketin ilişkili taraflarından biri veya şirket sermayesinde doğrudan ve dolaylı olarak %5 veya daha fazla paya sahip hissedarların yönetim ve sermaye bakımından ilişkili olduğu tüzel kişiler ile kendim, eşim ve ikinci dereceye kadar kan ve sıhrî hissîmlerim arasında; son beş yıl içinde önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda istihdam, sermaye veya önemli nitelikte ticari ilişki kurulmadığını,	
b) Son beş yıl içerisinde, başta şirketin denetimi, vergi denetimi, kanuni denetim, iç denetimde dahilî, derecelendirilmesi ve danışmanlığı olmak üzere, yapılan anlaşmalar çerçevesinde şirketin önemli ölçüde hizmet veya ürün satın aldığı veya sattığı şirketlerde, hizmet veya ürün satın alındığı veya satıldığı dönemlerde, ortak (%5 ve üzeri), önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda çalışmadığımı veya yönetim kurulu üyesi olarak görev almadığımı,	
c) Bağımsız yönetim kurulu üyesi olmam sebebiyle üstleneceğim görevleri gereği gibi yerine getirecek mesleki eğitim, bilgi ve tecrübeye sahip olduğumu,	
d) Mevzuata uygun olarak üniversite öğretim üyeliği hariç, kamu kurum ve kuruluşlarında üye olarak seçildikten sonra tam zamanlı çalışmayacağımı,	
e) Gelir Vergisi Kanunu'na göre Türkiye'de yerleşik sayıldığımı,	
f) Şirket faaliyetlerine olumlu katkılarda bulunabilecek, şirket ile pay sahipleri arasındaki çıkar çatışmalarında tarafsızlığımı koruyabilecek, menfaat sahiplerinin haklarını dikkate alarak özgürce karar verebilecek güçlü etik standartlara, mesleki itibara ve tecrübeye sahip olduğumu,	
g) Şirket faaliyetlerinin işleyişini takip edebilecek ve üstlendiğim görevlerin gereklilerini tam olarak yerine getirebilecek ölçüde şirket işlerine zaman ayırabileceğimi,	
h) Şirketin yönetim kurulunda son on yıl içerisinde altı yıldan fazla yönetim kurulu üyeliği yapmadığımı,	
i) Şirketin veya şirketin yönetim kontrolünü elinde bulduran ortakların yönetim kontrolüne sahip olduğu şirketlerin üçten fazlasında ve toplamda borsada işlem gören şirketlerin beşten fazlasında bağımsız yönetim kurulu üyesi olarak görev almıyor olduğumu,	
j) Yönetim kurulu üyesi olarak seçilen tüzel kişi adına tescil ve ilan edilmemiş olduğumu,	
beyan ederim.	
Sayılarımla,	
OSMAN CEM YURTBAY	

Yönetim Kurulu Üyelerimizin özgeçmişlerine "Yönetim Raporu" menüsünden ulaşabilirsiniz.

Yönetim Kurulu Toplantılarının Şekli

Yönetim Kurulu, Şirket işleri lüzum gösterdikçe toplanır. Ancak en az ayda bir kez toplanması zorunludur. Şirket Esas Sözleşmesi'nde Yönetim Kurulu toplantı sayısı, Yönetim Kurulu toplantı ve karar nisabına yer verilmiştir. Yönetim Kurulu toplantıları her yılın başında belirlenmekte ve katılımcılara duyurulmaktadır. Yönetim Kurulu'nun toplantı günleri önceden bütün üyelere sirküle edilmektedir. Yönetim Kurulu Çalışma Esasları uyarınca, bilgi ve belgeler toplantıdan 3 gün önce üyelere paylaşılmaktadır.

Yönetim Kurulu, 2025 yılında 13 kez toplanmış ve tüm toplantılara katılım sağlanmıştır. Katılımın olmadığı durumlarda ise genel usul çerçevesinde üyeler

bilgilendirilmiş ve görüşleri alınmıştır. Yönetim Kurulu'nda görüşülen konular ayrıca toplantı notları haline getirilir ve saklanır.

Yönetim Kurulu Üyelerinin her konuda farklı görüş açıklama ve bu konuda kararlara şerh düşme imkânı bulunmaktadır. Şirket'in faaliyet sonuçları, performans göstergeleri, finansal, operasyonel ve sürdürülebilirlik hedefleri Yönetim Kurulu tarafından düzenli aylık toplantılar aracılığıyla izlenmektedir.

Yönetim Kurulu'nda her üyenin bir oy hakkı bulunmakta olup herhangi bir üyeye veto hakkı tanınmamıştır. Yönetim Kurulu toplantıları, mevzuat ve Esas Sözleşme'nin Yönetim Kurulu toplantılarına ilişkin düzenlemelerine uygun yapılmaktadır.

Aşağıdaki tabloda Yönetim Kurulu Üyelerimizin 2025 yılında yapılan Yönetim Kurulu toplantılarına katılım durumları bilgisi verilmektedir.

	Katılım Oranı
Emir Ali Bilaloğlu	%100
Gür Çağdaş	%33
Koray Arıkan	%100
Özlem Denizmen Kocatepe	%83
Adnan Memiş	%83
Osman Cem Yurtbay	%100

Yönetim Kurulu Bünyesinde Oluşturulan Komiteler

Yönetim Kurulu'nun görev ve sorumluluklarının sağlıklı bir biçimde yerine getirilebilmesi için Denetimden Sorumlu Komite, Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi, Riskin Erken Saptanması Komitesi ve Ücret ve Aday Gösterme Komitesi mevcuttur. Yönetim Kurulu yapılanması gereği ayrı ayrı Ücret ve Aday Gösterme Komiteleri oluşturulmamış olup, bu komitelerin görevleri de Ücret ve Aday Gösterme Komitesi adıyla tek bir komite tarafından yerine getirilmektedir.

Komitelerin görev alanları, çalışma esasları ve hangi üyelerden oluşacağı Yönetim Kurulu tarafından belirlenmiş, yazılı dokümanlar olarak Yönetim Kurulu tarafından onaylanarak kamuya duyurulmuş ve Şirket'in internet sitesinde yayımlanmıştır. Denetimden Sorumlu Komite üyelerinin tamamı Bağımsız Yönetim Kurulu Üyelerinden oluşmaktadır. Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik, Riskin Erken Saptanması ve Ücret ve Aday Gösterme Komiteleri'nin ise başkanları Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeleri olup, bu Komitelerde Yönetim Kurulu Başkanı/İcra Kurulu Başkanı görev almamıştır.

Komitelerin görevlerini yerine getirmeleri için gereken her türlü kaynak ve destek Yönetim Kurulu tarafından sağlanmıştır. Komiteler, faaliyetleri ile ilgili ihtiyaç gördükleri konularda bağımsız uzmanları ve ilgili yöneticileri toplantılarına davet etmekte ve görüşlerinden faydalanmaktadır. Komiteler tarafından sunulmuş raporlar Yönetim Kurulu'nda değerlendirilerek Şirketimizce ilgili aksiyonlar alınmıştır.

Yönetim Kurulu Performans Değerlendirmesi

Yönetim Kurulu Performans Değerlendirmesi çalışması 2

yılda bir tekrarlanmakta olup, bir önceki çalışmanın kapsamı, hangi bağımsız danışmanlık firması ile çalışılacağı 19 Aralık 2023 tarihli Yönetim Kurulu toplantısında netleştirilmiştir. 3 firmadan alınan teklifler sonrasında Yönetim Kurulu Performans Değerlendirme çalışmasının daha önceki çalışmadan çıkan sonuçlarla karşılaştırılıp takip edilebilmesi için aynı firma ile yürütülmesine karar verilmiştir. Anket ve bire bir yüz yüze görüşmeler şeklinde yürütülen çalışma 2024 yılında tamamlanmış olup 20 Mayıs 2024 tarihinde yapılan Ücret ve Aday Gösterme Komitesi toplantısında çalışmanın sonuçları firma danışmanı tarafından sunulmuş ve komitenin görüşleri alınmıştır. 23.05.2024 tarihli Yönetim Kurulu toplantısında çalışmanın çıktıları aktarılmış ve Yönetim Kurulu tarafından değerlendirilmiştir.

2025 yılında çalışmanın tekrarı için firmalardan alınan teklifler Ücret ve Aday Gösterme Komitesi tarafından değerlendirilmiş olup 19.12.2025 tarihinde Yönetim Kurulu'na sunulmuştur. Yönetim Kurulu tarafından seçilen bağımsız danışmanlık firması ile çalışmanın başlatılmasına karar verilmiştir. Çalışmalar yürütülmekte olup 2026 Mart ayında tamamlanması planlanmaktadır.

Yönetim Kurulu Performans Değerlendirme Çalışması sonrasında aksiyonlar alınıp takip edilmektedir. 2020 yılında yapılan çalışmada üst düzey yöneticilerin kariyer planlamaları ve Yönetim Kurulu'na hazırlanmasına ilişkin Ücret ve Aday Gösterme Komitesi'nin önerisi ile Yönetim Kurulu'nda aşağıdaki kararlar alınmıştır:

» İcra Kurulu Üyelerinden iki Genel Müdür'ün Yönetim Kurulu'na yetiştirilmesi amacıyla altı ay boyunca dönüşümlü olarak Yönetim Kurulu toplantılarına katılmalarına karar verilmiştir.

» Ayrıca Genel Müdürler tarafından Yönetim Kurulu'na katılıp operasyonlarını anlatacak sunum yapmaları gündeme alınmaktadır.

2022 yılında yapılan Yönetim Kurulu Performans Değerlendirmesi sonucunda da çalışanlarımızın Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu düzeyinde temsilini sağlamak amacıyla Çalışan Temsilcisi seçilmesine ve belli dönemlerde bu temsilcinin yönetim toplantılarına katılarak çalışan görüş ve önerilerini aktarmalarına karar verilmiştir. 2023 yılında da demokratik yöntemlerle, Çalışan Komitesi temsilcilerinin oylarıyla Çalışan Temsilcisi seçimi gerçekleştirilmiştir. Çalışan Temsilcisi, Şirket çalışanlarının düşünce ve önerilerini periyodik olarak İcra Kurulu ve Yönetim Kurulu ile paylaşmaktadır. Alınan tüm bu kararların uygulanmasına 2025 yılında da devam edilmiştir.

ESG Odaklı Ücretlendirme

Doğuş Otomotiv olarak, yönetici ücret ve yan haklarını, Çevresel, Sosyal ve Yönetişim (ESG) performansı da dâhil olmak üzere daha geniş kapsamda kurumsal sorumluluk hedeflerimizle uyumlu hale getirmeye kararlıyız. Kurumsal yönetişimi geliştirmek amacıyla yürüttüğümüz çalışmalar kapsamında, Ücretlendirme Komitesi üst düzey yöneticilerin ücret ve yan hakları için temel teşkil eden bir dizi performans ölçütü belirlemiştir.

Ücret ve yan haklar doğrultusunda gerçekleştirilen son ödemeler, finansal ve finansal olmayan ölçütlerle ilişkilendirilmiş olup, özellikle performans iyileştirme ve şirket genelindeki hedeflere odaklanmıştır. ESG öncelikleri doğrultusunda, üst düzey yöneticilerin performansı, müşteri memnuniyeti, kalite ve maliyet yönetimi gibi alanlardaki ölçülebilir iyileşmelere dayalı olarak değerlendirilmektedir.

Ücretlendirme politikalarımız, sürdürülebilirliğe olan bağlılığımızı yansıtmakla kalmayıp, yalnızca finansal performansla değil; aynı zamanda ESG hedeflerimiz açısından kritik öneme sahip alanlarda da iyileştirmelerin teşvik edilmesini sağlamaktadır. Çevresel yöneticilik, sosyal sorumluluk ve yönetim uygulamalarında somut faydalar sağlamak üzere tasarlanmış projeleri aktif bir şekilde uygulayarak, uzun vadeli kurumsal vizyonumuzu desteklemektedir.

Bu yaklaşım, Doğuş Otomotiv'in sorumlu liderlik ve sürdürülebilir büyüme konusundaki kararlılığını vurgulamakla birlikte, üst düzey yöneticilerin performansı ile ESG konusundaki taahhütlerimiz arasındaki bağı da güçlendirmektedir.

Denetimden Sorumlu Komite

Adnan Memiş
(Başkan - Bağımsız YKÜ)
Osman Cem Yurtbay

SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri çerçevesinde tanımlanmış Bağımsız Yönetim Kurulu Üyelerinden oluşan Denetimden Sorumlu Komite, faaliyetlerini Yönetim Kurulu tarafından onaylanmış Komite Yönetmeliği çerçevesinde gerçekleştirmektedir. Denetimden Sorumlu Komite, muhasebe, denetim, iç kontrol sistemi ve finansal raporlama uygulamaları ile ilgili olarak Yönetim Kurulu'na gözetim görevinde yardımcı olmaktadır.

Bu kapsamda Denetimden Sorumlu Komite; Yönetim Kurulu adına, Şirket'in iç denetim, iç kontrol ve risk yönetiminin etkinliğine ve yeterliliğine, bu sistemler ile muhasebe ve raporlama sistemlerinin Sermaye Piyasası Mevzuatı'na ve bu düzenlemede yer alan esaslara uygun olarak işleyişine, üretilen bilgilerin bütünlüğüne, iç kontrol sistemi ve bağımsız denetimle ilgili olarak Şirket'e

ulaşan şikâyetlerin incelenmesi ve sonuca bağlanmasına, muhasebe ve bağımsız denetim konularındaki bildirim ve ihbarların gizlilik içinde değerlendirilmesine yönelik yöntem ve kriterlerin belirlenmesini sağlar.

Komite, finansal bilgilerin kamuya açıklanması ve bağımsız denetim faaliyetlerinin düzenli olarak izlenmesinin yanı sıra, görev ve sorumluluk alanı ile ilgili tespit ve değerlendirmeleri çerçevesindeki hususlar hakkında Yönetim Kurulu'na bilgi vermektedir.

Denetimden Sorumlu Komite, kamuya açıklanacak yıllık ve ara dönem finansal tabloların, Şirketin izlediği muhasebe ilkeleri ile gerçeğe uygunluğuna ve doğruluğuna ilişkin değerlendirmelerini, Şirket'in sorumlu yöneticileri ve bağımsız denetçilerinin görüşlerini de alarak kendi değerlendirmeleriyle birlikte yazılı olarak bildirir. Konuyla ilgili olarak, 2025 yılında Yönetim Kurulu'na toplam dört (4) defa yazılı bildirim sunulmuştur.

Komite tarafından 2025 yılında sekiz (8) toplantı gerçekleştirilmiştir. İç Denetim Departmanı tarafından Komite'ye yapılan sunumlarda denetim faaliyetleri neticesinde iç kontrol, risk yönetimi ve yönetim süreçlerine ilişkin tespitler hakkında bilgilendirme yapılmış ve alınan kararlar Komite toplantı tutanaklarına işlenmiştir. Komite üyeleri tarafından, Yönetim Kurulu ile paylaşılması karara bağlanan denetim bulguları hakkında 2025 yılı içerisinde Yönetim Kurulu'na dört (4) defa bilgilendirme yapılmıştır.

Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi

Osman Cem Yurtbay
(Başkan - Bağımsız YKÜ)
Gür Çağdaş
Koray Arıkan
Hasan Hüsnü Güzelöz
Yavuz Arda Yıldız

Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi; Şirket'te Kurumsal Yönetişim İlkeleri'nin uygulanıp uygulanmadığını, uygulanmıyor ise gerekçesini ve bu prensiplere tam olarak uymama dolayısıyla meydana gelen çıkar çatışmalarını tespit edip, Kurumsal Yönetişim Raporu ile kamuya açıklama görevini yerine getirmektedir. Bununla beraber, sürdürülebilirlik ilkelerinin uygulanmasını sağlamaya yönelik önleyici/iyileştirici tedbirler, fırsat yaratabilecek alanlar ve faaliyet sonuçları hakkında Yönetim Kurulu'nu bilgilendirmektedir. Söz konusu Komite beş (5) üyeden müteşekkil olup, Komite Başkanı Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi, iki (2) üye de icracı olmayan Yönetim Kurulu Üyesidir. Diğer bir (1) üye ise Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi olarak görev yapmakta olup, Sermaye Piyasası Kurulu'nun II.17-1 Tebliği uyarınca Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi Üyesi olarak atanmıştır.

Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi'nin iki üyeden oluşması halinde her ikisi, ikiden fazla üyesinin bulunması halinde ise çoğunluğu, icrada görevli olmayan üyelerden oluşur ve bu haliyle Komite yapısının Kurumsal Yönetim Tebliği'ne uygunluğu sağlanmıştır. Komite, 2025 yılında dört (4) kez toplanmış, tespitlerini ve alınan kararlarını Yönetim Kurulu'na düzenli raporlamıştır.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun 02.10.2020 tarih ve 31262 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Kurumsal Yönetim Tebliği'nde (II -17.1) değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (II -17.1.a)) ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun 23.06.2022 tarih 2022/32 sayılı Bülteni'nde "Kurul Karar Organi'nin 23.06.2022 tarih ve 34/977 sayılı Kararı Uyarınca Yapılan Duyuru" konusuyula yayımlanan duyuru kapsamında, şirketlerin sürdürülebilirlik ilkelerine uyması ve Kurumsal Yönetim

İlkeleri'ne uyum raporlamalarında, sürdürülebilirlik ilkeleri uyum çerçevesi kapsamındaki açıklamalara yer vermesi zorunlu hale getirilmiştir. Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi olarak konunun üst yönetimin performans göstergeleri arasına dâhil edilerek Şirket'in hedeflerinin belirlenmesi ve Komite'nin Yönetim Kurulu'nu belirli periyotlarda bilgilendirilmesine dair karar alınmıştır.

Riskin Erken Saptanması Komitesi

Adnan Memiş
(Başkan - Bağımsız YKÜ)
Koray Arıkan
Gür Çağdaş
Hasan Hüsnü Güzelöz

Riskin Erken Saptanması Komitesi dört (4) üyeden müteşekkil olup, Komite Başkanı Bağımsız Üye statüsündedir. Komite, 2013 Nisan ayı itibarıyla Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi'nden ayrı bir yapıya kavuşturulmuş ve Komite'nin çalışma ilkeleri oluşturulmuştur. Riskin Erken Saptanması Komitesi'nin görev ve sorumlulukları mevzuata uygun olarak yerine getirilmektedir. Şirket'in varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşüren sebeplerin erken teşhisi, bunun için gerekli önlemler ile çarelerin uygulanması ve riskin yönetilmesi amacıyla kurulmuş olan Komite, sistemi çalıştırmak ve geliştirmekle yükümlüdür.

Komite, 2025 yılında toplam dört (4) toplantı gerçekleştirmiştir. Komite, Yönetim Kurulu'na aylık olmak üzere düzenli rapor sunarak durum değerlendirmeleri yapmıştır.

Riskin Erken Saptanması Komitesi'ne raporlama gerçekleştiren Uyum Fonksiyonu, kendisine bağlı çalışma grubu ile 2025 yılında üç (3) toplantı gerçekleştirmiştir. Uyum

Fonksiyonu çalışmalarını; Şirket içi politikalara, yasal düzenlemeler ve mevzuat gerekliliklerine, uluslararası standartlara ve süreçlere uyum, ilgili süreçlerdeki risklerin tespiti ve raporlanması çerçevesinde kurgulamıştır. Uyum Fonksiyonu, 2025 faaliyetleri kapsamında, Uyum Politikası'na bağlı kalarak, hizmet verdiği alanlarda riski minimize ederek, etik ilkelere ve değerlere bağlılığı artırmayı amaçlamıştır.

COSO Risk Yönetim Modeli dikkate alınarak Entegre Yönetim Sistemi kapsamında 2024 yılında Yeni Risk ve Fırsat Modülü oluşturulmuştur. Doğuş Otomotiv'in sahip olduğu Kalite, İş Sağlığı Güvenliği, Enerji ve Çevre sertifikasyonları kapsamında riskler ve fırsatlar entegre edilmiştir.

Ücret ve Aday Gösterme Komitesi

Osman Cem Yurtbay
(Başkan - Bağımsız YKÜ)
Özlem Denizmen Kocatepe

Ücret ve Aday Gösterme Komitesi yukarıda isimleri belirtilen iki (2) üyeden oluşmakta olup, Komite Başkanı Bağımsız Üyedir. Konu içeriğine göre ihtiyaç duyulan durumlarda ilgili yöneticiler toplantıya davet edilerek görüş ve değerlendirmeleri alınmaktadır. Aday Gösterme Komitesi görevi de Şirketimizde Ücret ve Aday Gösterme Komitesi tarafından yürütülmektedir.

Ücret ve Aday Gösterme Komitesi, 2025 yılında dört (4) kez bir araya gelmiştir. Toplantıda belirlenen konular, bunlarla ilgili yapılan çalışmalar ve elde edilen çıktılar Yönetim Kurulu'na sunulmuştur.

Şirketimizde "Yönetim Kurulu'nun Değerlendirilmesi ve Etkinliğinin Geliştirilmesi" çalışması düzenli olarak yapılmakta olup, bu çalışmalar Ücret ve Aday Gösterme Komitesi sorumluluğundadır. Aynı zamanda, Ücret ve Aday Gösterme Komitesi'nin önerisi ile

Genel Kurul döneminde Bağımsız Üyelerin ücret artışı ile ilgili öneri yapılmaktadır.

Aday Gösterme Komitesi, Bağımsız Yönetim Kurulu adayların yedeklenmesi konularında aktif rol almaktadır. Ayrıca Yönetim Kurulu Üyelerinin kurum hakkında daha detaylı bilgi sahibi olmaları amacıyla her iş biriminin mevcut durumunu, orta ve uzun vade stratejilerini ve beklentilerini içeren bilgilendirme eğitimleri her sene düzenli olarak gerçekleştirilmektedir.

Haleflik Planı

Şirketimizde İcra Kurulu Üyelerinin iş hedeflerine dayanan performansları her yıl ölçülmekte; finans, müşteri, süreç ve öğrenme ve gelişim boyutundaki detaylı hedefleri bir metodolojiye uygun olarak değerlendirilmektedir. Yuvarlak Masa Toplantıları adı verilen ve her yıl yapılan toplantılarla İcra Kurulu Üyelerinin kariyer gelişimleri, yedekleme planları, güçlü ve gelişim ihtiyacı olan yönleri değerlendirilmekte ve mevcut altyapıda kayıt altına alınmaktadır.

Üst düzey yöneticilerin kariyer planlamaları ve Yönetim Kurulu'na hazırlanmasına ilişkin 2020 yılında Ücret ve Aday Gösterme Komitesi'nin önerisi ile Yönetim Kurulu'nda aşağıdaki kararlar alınmıştır:

- » İcra Kurulu Üyelerinden iki Genel Müdür'ün Yönetim Kurulu'na yetiştirilmesi amacıyla altı ay boyunca dönüşümlü olarak Yönetim Kurulu toplantılarına katılmalarına karar verilmiştir.
- » Ayrıca Genel Müdürler tarafından Yönetim Kurulu'na katılıp operasyonlarını anlatacak sunum yapmaları gündeme alınmaktadır. Alınan bu kararların uygulanmasına devam edilmiştir.

Ayrıca 2022 yılında yapılan Yönetim Kurulu Performans

Değerlendirmesi sonucunda da çalışanlarımızın Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu düzeyinde temsilini sağlamak amacıyla çalışan temsilcisi seçilmesine ve belli dönemlerde bu temsilcinin yönetim toplantılarına katılarak çalışan görüş ve önerilerini aktarmalarına karar verilmiştir.

2024 yılında olduğu gibi 2025 yılında da demokratik yöntemlerle, Çalışan Komitesi temsilcilerinin oylarıyla Çalışan Temsilcisi seçimi gerçekleştirilmiştir. Çalışan Temsilcisi, Şirket çalışanlarının düşünce ve önerilerini periyodik olarak İcra Kurulu ve Yönetim Kurulu ile paylaşmaktadır.

2023 yılında Komite'nin önerisi ile "Ücret ve Aday Gösterme Komitesi Yönetmeliği"ne aşağıdaki maddenin eklenmesi Yönetim Kurulu gündemine alınmıştır. 20 Eylül 2023 tarihli Yönetim Kurulu kararı ile de yönetmelik güncellenmiştir.

"Komite, coğrafya, yaş, ırk, cinsiyet ve etnik köken gibi diğer alanlarda da Yönetim Kurulu'nun çeşitliliğini artırmayı amaçlar."

İnsan Kaynakları ve Disiplin Komitesi

Emir Ali Bilaloğlu (Başkan)
Gür Çağdaş
Koray Arıkan
Özlem Denizmen Kocatepe

Komite, Yönetim Kurulu'nun verdiği yetki ile insan kaynakları ve disiplin uygulamaları konusunda danışmanlık vermek, çalışmaları takip etmek ve bu konularda karar almak amacıyla kurulmuştur. Komite 2025 yılında üç (3) kez toplantı yapmıştır.

Yönetim Kurulu Üyeleri'ne ve İdari Sorumluluğu Bulunan Yöneticilere Sağlanan Mali Haklar

Yönetim Kurulu Üyelerinin ve idari sorumluluğu bulunan yöneticilerin ücretlendirilme esasları yazılı hale getirilmiş, Genel Kurul'un onayına sunulmuş ve elektronik ortamda kamuoyu ile paylaşmıştır. Bağımsız Yönetim Kurulu Üyelerinin ücretlendirmesinde hisse senedi opsiyonları veya Şirket'in performansına dayalı ödeme planları kullanılmamıştır

ve bu üyelerin ücretleri, bağımsızlıklarını koruyacak ölçüde belirlenmiştir.

Şirketimiz, herhangi bir Yönetim Kurulu Üyesine veya idari sorumluluğu bulunan yöneticiye borç ve kredi vermemiş, üçüncü bir kişi aracılığıyla şahsi kredi adı altında kredi kullandırmamış veya lehine kefalet gibi teminatlar vermemiştir. Yönetim Kurulu Üyelerinin performans ölçümlenmeleri profesyonel bir kuruluşun da desteği ile ve objektif kriterler uygulanarak değerlendirilmiştir.

Şirketimiz, üst düzey yöneticileri olarak, Şirketimizin faaliyetlerini planlama, yönetme ve kontrol etme yetki ve sorumluluklarına haiz olmalarından dolayı, Yönetim Kurulu Üyelerine ve idari sorumluluğu bulunan yöneticilere 2025 yılında 2 milyar TL mali hak sağlamıştır.

GENEL BİLGİLER

Faaliyet Raporu, 1 Ocak 2025 - 31 Aralık 2025 tarihleri arasındaki dönemi kapsamaktadır.

Şirket Hakkında Genel Bilgiler

Şirket Unvanı :	Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret Anonim Şirketi
Şirket Adresi :	Maslak Mahallesi, Ahi Evran Cad. No: 4 İç Kapı No: 3 Sarıyer / İSTANBUL
Yönetim Merkezi :	Şekerpınar Mahallesi, Anadolu Caddesi, No: 45D, 41490 Çayırova / KOCAELİ
Şirket Telefonu :	(0262) 676 9090
Şirket Faksı :	(0262) 676 7665
Şirket Web Adresi :	www.dogusotomotiv.com.tr
Şirketin Kuruluş Tarihi :	19.11.1999
Şirket Ticaret Sicil No :	429183 - 376765
Şirket Mersis No :	0309011471300010

Yönetim Organı, Üst Düzey Yöneticiler ve Personel

2025 yılında dönemde içinde çalışan ortalama personel sayısı mavi yakalılar için 672 kişi (31 Aralık 2024: 658 kişi); beyaz yakalılar için ise 1.488 kişidir (31 Aralık 2024: 1.420 kişi).

Yönetim Kurulu

Adı Soyadı	Görevi	Başlama Tarihi	Süresi
Emir Ali Bilaloğlu	Yönetim Kurulu Başkanı, İcra Kurulu Başkanı	27.03.2025	1 yıl
Gür Çağdaş	Yönetim Kurulu Başkan Vekili, Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi Üyesi, Riskin Erken Saptanması Komitesi Üyesi	27.03.2025	1 yıl
Koray Arıkan	Yönetim Kurulu Üyesi, Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi Üyesi, Riskin Erken Saptanması Komitesi Üyesi	27.03.2025	1 yıl
Özlem Denizmen Kocatepe	Yönetim Kurulu Üyesi, Ücret ve Aday Gösterme Komitesi Üyesi	27.03.2025	1 yıl
Adnan Memiş	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi, Denetimden Sorumlu Komite Başkanı, Riskin Erken Saptanması Komitesi Başkanı	27.03.2025	1 yıl
Osman Cem Yurtbay	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi, Kurumsal Yönetişim ve Sürdürülebilirlik Komitesi Başkanı, Denetimden Sorumlu Komite Üyesi, Ücret ve Aday Gösterme Komitesi Başkanı	27.03.2025	1 yıl

Yönetimde Söz Sahibi Olan Personel

Adı Soyadı	Görevi	Öğrenim Durumu
Emir Ali Bilaloğlu	Yönetim Kurulu Başkanı, İcra Kurulu Başkanı	Yüksek Mühendis
Kerem Talih	Mali İşler Genel Müdürü, Doğuş Şarj Sistemleri Pazarlama ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili	İktisat
Koray Bebekoğlu	Dijital Dönüşüm ve Kurumsal İletişim Genel Müdürü	Maden Mühendisliği / MBA
Giovanni Gino Bottaro	VW Binek Araç Marka Genel Müdürü, Doğuş Şarj Sistemleri Pazarlama ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı	Makine Mühendisliği
Anıl Gürsoy	SEAT, CUPRA, Porsche ve DOD Markaları Genel Müdürü	İşletme ve Pazarlama
Kerem Galip Güven	Audi, Bentley ve Lamborghini Markaları Genel Müdürü	Turizm ve Otel İşletmeciliği
Mustafa Karabayır	Yedek Parça ve Lojistik Genel Müdürü	Jeoloji Mühendisliği / İnşaat Mühendisliği Yüksek Lisansı
Tolga Senyücel	VW Ticari Araç, Scania, DOD Ağır Vasıta, Thermo King, Meiller, Wielton markaları ile Gebze ve Tuzla Retail Noktaları Genel Müdürü	İşletme / MBA
Mustafa Murat Uluer	Doğuş Marine Direktörü	Endüstri Mühendisliği
Yalçın Cihan Bicioğlu	İnsan Kaynakları ve Süreç Yönetimi Direktörü	Yazılım Mühendisliği

Yönetim Organı Üyeleri ve Üst Düzey Yöneticilere Sağlanan Mali Haklar

Yönetim organ üyeleri ve üst düzey yöneticilere sağlanan mali haklarına Kurumsal Yönetişim bölümü "Yönetim Kurulu Üyeleri'ne ve İdari Sorumluluğu bulunan yöneticilere sağlanan mali haklar" başlığı altında yer verilmiştir.

Araştırma Geliştirme Çalışmaları

2025 yılında Şirketimizin araştırma ve geliştirme çalışması bulunmamaktadır.

Şirket Faaliyetleri ve Faaliyetlere İlişkin Önemli Gelişmeler

Şirketimiz 2025 yılı içerisinde toplam 3,7 milyar TL tutarında maddi duran varlık yatırımı gerçekleştirmiştir. Bu yatırım tutarı; taşıt alımlarından,

showroom renovasyonları ve servis ekipmanları, bilgi işlem ekipmanları, yazılım geliştirme ve demirbaş alım maliyetlerinden oluşmaktadır.

Şirket'in Doğrudan ve Dolaylı İştirakleri ve Pay Oranlarına İlişkin Bilgiler

Şirket'in Doğrudan ve Dolaylı İştirakleri ile ilgili yıl içinde gerçekleştirilen işlemlerine ilişkin detaylı bilgi, 31 Aralık tarihinde sona eren ilgili yıllara ait konsolide finansal tabloları tamamlayıcı notlar "Not 29: İlişkili Taraflarla İlgili İşlemler ve Bakiyeler" altında yer verilmiştir.

Şirket'in Paylarının Geri Alım Politikası ve Programına İlişkin Bilgiler

Doğuş Otomotiv Yönetim Kurulu'nca Şirket'in kendi paylarını satın almasına veya rehin olarak kabul etmesine karar vermesi

halinde; 3 Ocak 2014 tarih 28871 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren " II-22.1 Sayılı Geri Alınan Paylar Tebliği" çerçevesinde kamuya gerekli açıklama ve bilgilendirmeleri yapar.

Şirketimizin güncel sermaye yapısında geri alınan pay bulunmamaktadır.

Hesap Dönemi İçerisinde Yapılan Özel Denetime ve Kamu Denetimine İlişkin Açıklamalar

2025 yılında özel denetim veya kamu denetimi yapılmamıştır.

Şirket Aleyhine Açılan ve Şirketin Mali Durumunu ve Faaliyetlerini Etkileyebilecek Nitelikteki Davalar ve Olası Sonuçları Hakkında Bilgiler

2025 hesap döneminde Şirketimizin mali durumunu ve faaliyetlerini etkileyebilecek nitelikte bir dava açılmamıştır.

Şirket'in Doğrudan ve Dolaylı İştirakleri ve Pay Oranlarına İlişkin Bilgiler

Şirket Adı	Faaliyet Konusu	Ödenmiş/ Çıkarılmış Sermayesi	Şirketin Sermayedeki Payı	Para Birimi	Şirketin Sermayedeki Payı (%)	Şirket ile Olan İlişkinin Niteliği
Doğuş Oto Pazarlama ve Ticaret A.Ş.	Oto Alım Satımı ve SS Hizmetleri	45.000.000	43.288.272	TL	96,20	BAĞLI ORTAKLIK
Doğuş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.	Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı *	332.007.786	313.535.544,67	TL	94,44	BAĞLI ORTAKLIK
Doğuş Şarj Sistemleri Pazarlama ve Ticaret A.Ş.	Şarj İşletmeciliği	100.000.000	100.000.000	TL	100	BAĞLI ORTAKLIK
Doğuş Bilgi İşlem ve Teknoloji Hizmetleri A.Ş.	Bilişim Teknolojisi Altyapısı ve Yazılım	272.523.192	59.290.276	TL	21,76	İŞTİRAK
Doğuş Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş.	Sigorta Aracılık Hizmetleri	1.265.000	531.232	TL	41,99	İŞTİRAK
vdf Servis ve Ticaret A.Ş.	Otomotiv Ürün ve Hizmetleri	606.465.344	295.887.281	TL	48,79	İŞTİRAK
Yüce Auto Motorlu Araçlar Ticaret A.Ş.	Škoda Türkiye Distribütörü	250.000.000	124.999.964,29	TL	50,00	İŞTİRAK
TÜVTÜRK Güney Taşıt Muayene İstasyonları Yapım İşletim A.Ş.	Taşıt Muayene İstasyonları	291.246.000	96.115.000	TL	33,00	İŞ ORTAKLIĞI
TÜVTÜRK Kuzey Taşıt Muayene İstasyonları Yapım İşletim A.Ş.	Taşıt Muayene İstasyonları	510.150.000	168.300.000	TL	33,00	İŞ ORTAKLIĞI
Doğuş Holding A.Ş.	Holding Şirketi	862.837.305	31.575.087	TL	3,66	FİNANSAL VARLIK

* Gayrimenkul projeleri ile gayrimenkule dayalı varlık ve haklardan oluşan portföyü işletilmesi

Mevzuat Hükümlerine Aykırı Uygulamalar Nedeniyle Şirket ve Yönetim Organı Üyeleri Hakkında Uygulanan İdari veya Adli Yaptırımlara İlişkin Açıklamalar
Faaliyet dönemi içinde mevzuat hükümlerine aykırı uygulamalar nedeniyle yönetim organı üyeleri hakkında uygulanan idari veya adli bir yaptırım bulunmamaktadır.

Yürüttüğü olağan ticari faaliyetleri kapsamında muhtelif mevzuat hükümleri nedeniyle, Şirket hakkında faaliyetlerini etkileyebilecek nitelikte olmayan idari yaptırım kararları bulunmaktadır.

Önemli Miktarda Varlık Alımları ya da Satışları Hakkında Bilgilendirme

31 Aralık tarihlerinde sona eren yıllara ait konsolide finansal tabloları tamamlayıcı notlar bölümünde "Not 12- Maddi Duran Varlıklar" ve "Not 13- Maddi Olmayan Duran Varlıklar" altında varlık alımları ya da satışları hakkında bilgiye yer verilmiştir.

Hizmet Alınan Kurumlarla Çıkabilecek Çıkar Çatışması Hakkında Bilgilendirme

Faaliyet dönemi içerisinde Şirketimizin yatırım danışmanlığı, derecelendirme ve diğer konularla ilgili olarak hizmet aldığı şirketlerle ilgili herhangi bir çıkar çatışması ve uyuşmazlığı yoktur. Şirket Etik Kodu'na da uygun olarak gerek yapılan sözleşmeler gerekse Şirket içi çalışma düzenlerimizde çıkar çatışmalarının olmaması ilkesine titizlikle uyulmaktadır.

Şirket Faaliyetlerini Önemli Derecede Etkileyebilecek Mevzuat Değişikliklerinin Bazıları Hakkında Bilgilendirme

Faaliyet dönemi içerisinde şirket faaliyetlerini etkileyebilecek nitelikte aşağıda belirtilen yasal düzenlemeler yapılmıştır:

- » 15.01.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "Özel Tüketim Vergisi (II) Sayılı Liste

Uygulama Genel Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Seri No: 14)"

- » 31.01.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Araçların İmal, Tadil ve Montajı Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
- » 14.02.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "İşletmenin Muhasebesiyle İlgili Olmayan Ticari Defterlerin Elektronik Ortamda Tutulması Hakkında Tebliğ"
- » 14.02.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği (Sıra No: 582)"
- » 06.03.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2008-32/34)'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (No: 2025-32/72)"
- » 13.03.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "Araç, Sistem, Aksam ve Ayrı Teknik Ünitelerin Piyasa Gözetimi ve Denetimine İlişkin İdari Şartlar Hakkında Yönetmelik (AB/2022/163)"
- » 13.03.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Bilgi Sistemleri Yönetimine İlişkin Usul ve Esaslar Tebliği (VII-128.10)
- » 19.03.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "7545 Siber Güvenlik Kanunu"
- » 29.03.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi Uygulama Genel Tebliği (Sıra No:1)'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Sıra No: 4)
- » 17.04.2025 tarihinde Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi Hakkında Yayımlanan duyuru (<https://www.gib.gov.tr/ulusal-tasit-tanima-sistemi-hakkinda-duyuru>)
- » 21.06.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "Web Siteleri ve Mobil Uygulamaların Erişilebilirliği ile İlgili 2025/10 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Genelgesi"

- » 09.07.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "7752 İklim Kanunu"
- » 24.07.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "4760 Sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanununa Ekli (II) Sayılı Listede Yer Alan Bazı Malların, Özel Tüketim Vergisi Oranları ile Özel Tüketim Vergisi Oranlarına Esas Özel Tüketim Vergisi Matrahlarının Yeniden Tespiti Hakkında Karar (Karar Sayısı: 10115)"
- » 24.07.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "7555 Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda ve 635 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun"
- » 19.08.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "Karayolları Trafik Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik"
- » 19.08.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "Okul Servis Araçları Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik"
- » 06.09.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanununa Ekli (II) Sayılı Listede Yer Alan Bazı Malların Özel Tüketim Vergisi Oranlarının Yeniden Tespiti Hakkında Karar (Karar Sayısı: 10363)"
- » 20.09.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "İşletmenin Muhasebesiyle İlgili Olmayan Ticari Defterlerin Elektronik Ortamda Tutulması Hakkında Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ"
- » 22.09.2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "11/6/2018 tarihli ve 2018/11973 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile Yürürlüğe Konulan Amerika Birleşik Devletleri Menşeli Bazı Ürünlerin İthalatında Ek Mali Yükümlülük Uygulanmasına Dair Kararın Yürürlükten Kaldırılması Hakkında Karar (Karar Sayısı: 10435)"

- » 22.09.2025 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan “İthalat Rejimi Kararı ile İthalatta İlave Gümrük Vergisi Uygulanmasına İlişkin Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar (Karar Sayısı: 10436)”
- » 11.10.2025 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan “Fiyat Etiketleri Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik”
- » 19.12.2025 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan “7566 Vergi Kanunları ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun”
- » 25.12.2025 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan “7571 Türk Ceza Kanunu ile Bazı Kanunlarda ve 631 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun”
- » 27.12.2025 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan “Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik”
- » 27.12.2025 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan “Kamu Cözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulunun 25/12/2025 Tarihli ve 75935942-050.01.04-[01/38488] Sayılı Kararı”
- » 30.12.2025 tarihinde Resmî Gazete’de yayımlanan Gümrük Müşavirliği ve Yetkilendirilmiş Gümrük Müşavirliği Asgari Ücret Tarifesine İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ
- » 31.12.2025 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan “2026 Yılında Motorlu Taşıtlar Vergisi Tutarlarına Uygulanacak Yeniden Değerleme Oranı, Her Bir Kağıttan Alınacak Damga Vergisine İlişkin Üst Sınır Uygulanacak Yeniden Değerleme Oranı ile Maktu Damga Vergisi ve Harç Tutarlarının Yeniden Belirlenmesi Hakkında Karar (Karar Sayısı: 10783)”
- » 31.12.2025 tarih ve 33124 (5. mükerrer) sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 4760 Sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanununa Ekli (I) ve (III) Sayılı Listelerde Yer Alan Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisi Tutarlarının Yeniden Belirlenmesi Hakkında Karar (Karar Sayısı: 10799)
- » 31.12.2025 tarih ve 33124 (4. mükerrer) sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Karayolu Taşıt Araçlarının İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2026/31)
- » 31.12.2025 tarih ve 33124 (3. mükerrer) sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan İthalatta İlave Gümrük Vergisi Uygulanmasına İlişkin Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar (Karar Sayısı: 10791)
- » 31.12.2025 tarih ve 33124 (4. mükerrer) sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan İthalatta Standartlara Uygunluk Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2026/1)
- » 31.12.2025 tarih ve 33124 (4. mükerrer) sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Telsiz Ekipmanlarının İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2026/8)
- » 31.12.2025 tarih ve 33124 (4. mükerrer) sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan “CE” İşareti Taşınması Gereken Bazı Ürünlerin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2026/9)
- » 31.12.2025 tarih ve 33124 (4. mükerrer) sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Oyuncakların İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2026/10)
- » 31.12.2025 tarih ve 33124 (4. mükerrer) sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Kişisel Koruyucu Donanımların İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2026/11)
- » 31.12.2025 tarih ve 33124 (4. mükerrer) sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Tüketici Ürünlerinin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2026/12)
- » 31.12.2025 tarih ve 33124 (4. mükerrer) sayılı Resmî Gazete’de

- yayımlanan Yapı Malzemelerinin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2026/14)
- » 31.12.2025 tarih ve 33124 (4. mükerrer) sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Pili ve Akümülatörlerin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2026/15)
- » 31.12.2025 tarih ve 33124 (4. mükerrer) sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Anne ve Bebek Ürünlerinin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2026/17)
- » 31.12.2025 tarih ve 33124 (4. mükerrer) sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Tekstil ve Deri Ürünlerinin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2026/18)
- » 31.12.2025 tarih ve 33124 (4. mükerrer) sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Araç Parçalarının İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2026/25)
- » 31.12.2025 tarih ve 33124 (4. mükerrer) sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Makinaların İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2026/32)

Geçmiş Dönemlerde Belirlenen Hedeflere Ulaşılma ve Genel Kurul Kararlarının Yerine Getirilmesine İlişkin Bilgiler
Şirketimizin faaliyet dönemi içinde ulaşamadığı bir hedef ve yerine getirmedeği bir Genel Kurul kararı bulunmamaktadır. Şirketimiz 2025 yılı değerlendirmesine ilişkin detaylı bilgiye “Yönetim Raporu” başlığı altında yer alan “2025 Yılı Değerlendirmesi ve 2026 Yılı Beklentileri” alt başlığından ulaşılabilir.

Olağanüstü Genel Kurula İlişkin Bilgiler
2025 yılında Olağanüstü Genel Kurul Toplantısı gerçekleştirilmemiştir.

Bağışlar ve Yardımlar
27 Mart 2025 tarihinde gerçekleşen 2024 faaliyet yılına ait Olağan Genel Kurulu Toplantısı gündemi kapsamında 2024

faaliyet yılında gerçekleştirilen bağış ve yardımlar Genel Kurul’un onayına sunulmuştur. Detaylı bilgi ve dönem içerisinde gerçekleştirilen bağış ve yardımlara Şirketimizin web sayfasında yer alan 2024 Yılı Genel Kurul Toplantı Tutanağı’ndan ve <https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/yatirimci-iliskileri/yatirimci-iliskileri-1/genel-kurullar/genel-kurul-igili-belgeler> linkinden ulaşılabilir.

Şirketler Topluluğu-Hâkim ve Bağlı Şirketlerle İlişkiler Raporu Sonuç Bölümü

Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş.’nin, 2025 yılında şirketler topluluğu bünyesindeki hâkim ve bağlı şirketler ile yürüttüğü işlemler olağan ticari faaliyetler olup, şirket 2025 yılında hâkim şirketle ve hâkim şirkete bağlı şirketlerle yaptığı işlemlerde emsallerine aykırı olarak bu şirketler yararına bir işlem yapmamıştır. Dolayısıyla şirketin, Türk Ticaret Kanunu’nun 199’uncu maddesi kapsamında hâkim şirketle ve hâkim şirkete bağlı şirketlerle yaptığı

işlemlerle ilgili aldığı bir önlem veya zarar denkleştirmesi de bulunmamaktadır.

Finansal Durum Operasyonel ve Finansal Göstergeler

Şirketimiz, 68 milyar TL tutarında öz kaynağa sahip ve sermayesi karşılıksız kalmamış olup, borca batık değildir.

Şirketimiz, sağlam bir finansal yapıya sahip olup, Şirket’in finansal yapısını iyileştirmek için alınması düşünülen ek bir önlem bulunmamaktadır.

Şirketimizin bir önceki yıla göre cirosu %4 oranında artarken net kârı %69 oranında azalmış; Škoda dâhil toptan satış adetleri ise %10 oranında artmıştır.

Şirketimizin Faaliyet Giderleri/ Ciro rasyosu 2025 yılında %8 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Özet konsolide finansal bilgilere Sayfa 28 ve finansal göstergelere Sayfa 30’dan ulaşılabilir.

Kâr Dağıtım Önerisi
2025 faaliyet yılında oluşan kârın; mevzuata uygun olarak kâr dağıtım politikamızda belirlenen amaçlar ve hedefler kapsamında, kâr dağıtım tablosunda yer aldığı şekliyle tevzi edilerek nakden dağıtılacak kâr tutarının 6.6 milyar TL olması ve kâr dağıtım tarihinin Yönetim Kurulu’nca belirlenebilmesine ilişkin 27.02.2026 tarihli ve KAP’ta yayımlanan Yönetim Kurulu teklifi Genel Kurul’un onayına sunulacaktır.

Diğer Hususlar

Faaliyet yılının sona ermesinden sonra Şirket’te ortakların, alacaklıların ve diğer ilgili kişi ve kuruluşların haklarını etkileyebilecek nitelikte özel önem taşıyabilecek olaylar (Raporlama döneminden sonraki olaylar), finansal raporun 32 numaralı dipnotunda kamuoyunun bilgisine sunulmuştur.

Bu rapor; Türk Ticaret Kanunu, Sermaye Piyasası Kanunu ve ilgili mevzuat hükümlerine

DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. ve BAĞLI ORTAKLIKLARI 2025 Yılında Yapılan Bağış ve Yardımlar		
AÇIKLAMA	TOPLAM	
Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı - Hatay TOKİ Sosyal Konutları	2.562.637.141	Deprem 2.770.768.743
Hatay Valiliği - Tarihi Eser Renevasyonu	208.131.602	
Darüşşafaka Cemiyeti	12.364.955	
Samandıra Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi	216.762	
Türk Eğitim Vakfı	131.800	Eğitim 13.030.517
İzzet Baysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi	94.750	
Diğer Dernek ve Kurumlar	222.250	
Lösemili Çocuklar Sağlık ve Eğitim Vakfı	134.009	
Ayhan Şahenk Vakfı	86.000	Diğer 368.549
Diğer Dernek ve Kurumlar	148.540	
Toplam (TL)	2.784.167.809	

Not: Bağışlara ilişkin veriler, nominal değer olarak sunulmuştur.

uygun olarak hazırlanmış olup, 27.02.2026 tarihli ve 2026/11 sayılı Yönetim Kurulu kararıyla Şirket'in Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından imzalanarak onaylanmıştır.

Finansal raporlamadan sorumlu Yönetim Kurulu Üyeleri ile finansal raporlamadan sorumlu yöneticinin 2025 yılı faaliyet dönemine ilişkin sorumluluk beyanına EK 1'de yer verilmiştir.

Yönetim Kurulu'nun 27.02.2026 tarihli ve 2026/11 sayılı kararıyla; Şirketimizin 31.12.2025 tarihinde sona eren hesap dönemine ilişkin Sermaye Piyasası Kurulu standartlarına göre hazırlanmış Konsolide Finansal Tablolarının ve Dipnotlarının onaylanmasına ve PwC Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik Anonim Şirketi tarafından hazırlanarak Şirketimize

tevdii edilen Bağımsız Denetim Raporu'nun, Finansal Tablolar ve Dipnotlar ile birlikte Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) ilan edilmesine karar verilmiştir.

EKLER

EK 1 - FİNANSAL RAPORLARDA SORUMLULUK BEYANI



FİNANSAL TABLO VE FAALİYET RAPORLARININ KABULÜNE İLİŞKİN YÖNETİM KURULU'NUN
KARAR TARİHİ: 27 Şubat 2026
KARAR SAYISI: 2026/11

SERMAYE PİYASASI KURULU'NUN "SERMAYE PİYASASINDA FİNANSAL RAPORLAMAYA İLİŞKİN ESASLAR TEBLİĞİ" NİN 9. MADDESİ GEREĞİNCE SORUMLULUK BEYANI

Şirketimiz, Denetim Komitesi ve Yönetim Kurulu tarafından onaylanmış 31.12.2025 tarihinde sona eren hesap dönemine ilişkin, Sermaye Piyasası Kurulu'nun "Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar Tebliği" çerçevesinde hazırlanan, bağımsız denetimden geçmiş Konsolide Finansal Tablolar ve Yönetim Kurulu Faaliyet Raporunun, "Kurumsal Yönetim Uyum Raporu (URF)" nun, "Kurumsal Yönetim Bilgi Formu (KYBF)" nun tarafımızca incelendiğini, şirketimizdeki görev ve sorumluluk alanında sahip olduğumuz bilgiler çerçevesinde;

- Söz konusu raporların önemli konularda gerçeğe aykırı bir açıklama içermediğini ya da açıklamanın yapıldığı tarih itibarıyla yanıltıcı olması sonucunu doğurabilecek herhangi bir eksiklik içermediğini,
- Yürürlükteki finansal raporlama standartlarına göre hazırlanmış, konsolide finansal tabloların işletmenin aktifleri, pasifleri, finansal durumu ve kar ve zararı ile ilgili gerçeği dürüst bir biçimde yansıttığı ve faaliyet raporunun işin gelişimini, performansını karşı karşıya olduğu önemli riskler ve belirsizliklerle birlikte dürüstçe yansıttığını,

beyan ederiz.

Saygılarımızla,

Doğuş Otomotiv Servis Ve Ticaret A.Ş.

Adnan MEMİŞ
Yönetim Kurulu Üyesi
Denetim Komitesi Başkanı

Osman Cem YURTBAY
Yönetim Kurulu Üyesi
Denetim Komitesi Üyesi

Kerem TALİH
Mali İşler Genel Müdürü -CFO

Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş.

Kanuni Merkez
Maslak Mah. Anı Evran Cad.
(Doğuş Center Maslak)
Nº: 4 İç Kapı: Nº: 3, 34485
Sarıyer / İSTANBUL
T: (0212) 391 47 47
www.dogusotomotiv.com.tr

Yönetim ve İletişim
Şekerpinar Mah. Anadolu Cad.
Nº: 45D, 41420
Çayyova / KOCAELİ
T: (0262) 676 90 90
F: (0262) 676 76 65
dogusotomotiv@hs03.kep.tr

Mersis No: 0-3090-1147-1500010

EK 2 - YILLIK FAALİYET RAPORUNA DAİR BAĞIMSIZ DENETÇİ RAPORU



YÖNETİM KURULU'NUN YILLIK FAALİYET RAPORUNA İLİŞKİN BAĞIMSIZ DENETÇİ RAPORU

Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş. Genel Kurulu'na

1. Görüş

Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş.'nin ("Şirket") ve bağlı ortaklıklarının (hep birlikte "Grup" olarak anılacaktır) 1 Ocak - 31 Aralık 2025 hesap dönemine ilişkin yıllık faaliyet raporunu denetlemiş bulunuyoruz.

Görüşümüze göre, Yönetim Kurulu'nun yıllık faaliyet raporu içinde yer alan finansal bilgiler ile Yönetim Kurulu'nun Grup'un durumu hakkında denetlenmiş olan konsolide finansal tablolarda yer alan bilgileri kullanarak yaptığı irdelemeler, tüm önemli yönleriyle, denetlenen tam set konsolide finansal tablolarla ve bağımsız denetim sırasında elde ettiğimiz bilgilerle tutarlıdır ve gerçeği yansıtmaktadır.

2. Görüşün Dayanağı

Yaptığımız bağımsız denetim, Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemeleri çerçevesinde kabul edilen ve Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu ("KGK") tarafından yayımlanan Türkiye Denetim Standartlarının bir parçası olan Bağımsız Denetim Standartları'na ("BDS'lere") uygun olarak yürütülmüştür. Bu standartlar kapsamındaki sorumluluklarımız, raporumuzun Bağımsız Denetçinin Yıllık Faaliyet Raporunun Bağımsız Denetimine İlişkin Sorumlulukları bölümünde ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır. KGK tarafından yayımlanan Bağımsız Denetçiler için Etik Kurallar (Bağımsızlık Standartları Dâhil) ("Etik Kurallar") ve Sermaye Piyasası Kurulu mevzuatında ve ilgili diğer mevzuatta bağımsız denetimle ilgili olarak yer alan etik ilkelere uygun olarak Grup'tan bağımsız olduğumuzu beyan ederiz. Etik Kurallar ve mevzuat kapsamındaki etige ilişkin diğer sorumluluklar da tarafımızca yerine getirilmiştir. Bağımsız denetim sırasında elde ettiğimiz bağımsız denetim kanıtlarının, görüşümüzün oluşturulması için yeterli ve uygun bir dayanak oluşturduğuna inanıyoruz.

3. Tam Set Konsolide Finansal Tablolara İlişkin Denetçi Görüşümüz

Grup'un 1 Ocak - 31 Aralık 2025 hesap dönemine ilişkin tam set konsolide finansal tabloları hakkında 27 Şubat 2026 tarihli denetçi raporumuzda olumlu görüş bildirmiş bulunuyoruz.

4. Yönetim Kurulu'nun Yıllık Faaliyet Raporuna İlişkin Sorumluluğu

Grup yönetimi, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun ("TTK") 514. ve 516. Maddelerine ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun ("SPK") II-14.1 No'lu "Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar Tebliği" ("Tebliğ") hükümlerine göre yıllık faaliyet raporuyla ilgili olarak aşağıdakilerden sorumludur:

- Yıllık faaliyet raporunu bilanço gününü izleyen ilk üç ay içinde hazırlar ve Genel Kurul'a sunar.

www.pwc.com.tr

PwC Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş.
Kılıçlı Paşa Mah. Meclis-i Mebusan Cad. No: 8
Galataport İstanbul D Blok Beyoğlu/İstanbul
T: +90 (212) 326 6060 Mersis Numaramız: 0-1460-0224-0500015

EK 3 - RİSKİN ERKEN SAPTANMASI SİSTEMİ VE KOMİTESİ HAKKINDA DENETÇİ RAPORU



4. Yönetim Kurulu'nun Yıllık Faaliyet Raporuna İlişkin Sorumluluğu (Devamı)

- b) Yıllık faaliyet raporunu; Grup'un o yıla ait faaliyetlerinin akışı ile her yönüyle finansal durumunu doğru, eksiksiz, dolambaçsız, gerçeğe uygun ve dürüst bir şekilde yansıtacak şekilde hazırlar. Bu raporda finansal durum, finansal tablolara göre değerlendirilir. Raporda ayrıca, Grup'un gelişmesine ve karşılaşması muhtemel risklere de açıkça işaret olunur. Bu konulara ilişkin Yönetim Kurulu'nun değerlendirmesi de raporda yer alır.
- c) Faaliyet raporu ayrıca aşağıdaki hususları da içerir:
- Faaliyet yılının sona ermesinden sonra Grup'ta meydana gelen ve özel önem taşıyan olaylar,
 - Grup'un araştırma ve geliştirme çalışmaları,
 - Yönetim Kurulu üyeleri ile üst düzey yöneticilere ödenen ücret, prim, ikramiye gibi mali menfaatler, ödenekler, yolculuk, konaklama ve temsil giderleri, ayni ve nakdi imkânlar, sigortalar ve benzeri teminatlar.

Yönetim Kurulu, faaliyet raporunu hazırlarken Ticaret Bakanlığı'nın ve ilgili kurumların yaptığı ikincil mevzuat düzenlemelerini de dikkate alır.

5. Bağımsız Denetçinin Yıllık Faaliyet Raporunun Bağımsız Denetimine İlişkin Sorumluluğu

Amacımız, TTK ve Tebliğ hükümleri çerçevesinde yıllık faaliyet raporu içinde yer alan finansal bilgiler ile Yönetim Kurulu'nun denetlenmiş olan finansal tablolarda yer alan bilgileri kullanarak yaptığı irdelemelerin, Grup'un denetlenen konsolide finansal tablolarıyla ve bağımsız denetim sırasında elde ettiğimiz bilgilerle tutarlı olup olmadığı ve gerçeği yansıtmadığı hakkında görüş vermek ve bu görüşümüzü içeren bir rapor düzenlemektir.

Yaptığımız bağımsız denetim, BDS'lere uygun olarak yürütülmüştür. Bu standartlar, etik hükümlere uygunluk sağlanması ile bağımsız denetimin, faaliyet raporunda yer alan finansal bilgiler ve Yönetim Kurulu'nun denetlenmiş olan finansal tablolarda yer alan bilgileri kullanarak yaptığı irdelemelerin konsolide finansal tablolarla ve denetim sırasında elde edilen bilgilerle tutarlı olup olmadığına ve gerçeği yansıtmadığına dair makul güvence elde etmek üzere planlanarak yürütülmesini gerektirir.

PwC Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş.

Cihan Harman, SMMM
Sorumlu Denetçi

İstanbul, 27 Şubat 2026



RİSKİN ERKEN SAPTANMASI SİSTEMİ VE KOMİTESİ HAKKINDA DENETÇİ RAPORU

Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu'na

1. Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş. ("Şirket") tarafından kurulan riskin erken saptanması sistemi ve komitesini denetlemiş bulunuyoruz.

Yönetim Kurulunun Sorumluluğu

2. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun ("TTK") 378. Maddesi'nin birinci fıkrası uyarınca Yönetim Kurulu, şirketin varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşüren sebeplerin erken teşhisi, bunun için gerekli önlem ve çarelerin uygulanması ile riskin yönetilmesi amacıyla uzman bir komite kurmak, sistemi çalıştırmak ve geliştirmekle yükümlüdür.

Denetçinin Sorumluluğu

3. Sorumluluğumuz, yaptığımız denetime dayanarak, riskin erken saptanması sistemi ve komitesine ilişkin bir sonuca varmaktır. Yaptığımız denetim, TTK'ya, Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu tarafından yayımlanan "Riskin Erken Saptanması Sistemi ve Komitesi Hakkında Denetçi Raporuna İlişkin Esaslara" ve etik kurallara uygun olarak yürütülmüştür. Bu esaslar tarafımızca; Şirket'in riskin erken saptanması sistemi ve komitesini kurup kurmadığının belirlenmesini, kurulmuşsa sistem ve komitenin TTK'nın 378. Maddesi çerçevesinde işleyip işlemediğinin değerlendirilmesini gerektirmektedir. Riskin erken saptanması komitesi tarafından risklere karşı gösterilen çarelerin yerindeliği ve riskler karşısında yönetim tarafından yapılan uygulamalar, denetimimizin kapsamında değildir.

Riskin Erken Saptanması Sistemi ve Komitesi Hakkında Bilgi

4. Şirket, riskin erken saptanması sistemi ve komitesini kurmuş olup, komite 4 üyeden oluşmaktadır. Komite, 1 Ocak - 31 Aralık 2025 hesap döneminde Şirket'in varlığını, gelişmesini tehlikeye düşüren sebeplerin erken teşhisi, bunun için gerekli önlemler ile çarelerin uygulanması ve riskin yönetilmesi amacıyla yönelik olarak hazırladığı raporları Yönetim Kurulu'na sunmuştur.

EK 4 - SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İLKELERİ UYUM BEYANI



Sonuç

5. Yürüttüğümüz denetim sonucunda, Doğu Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş.'nin riskin erken saptanması sistemi ve komitesinin, tüm önemli yönleriyle, TTK'nın 378. Maddesi çerçevesinde yeterli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

PwC Bağımsız Denetim ve
Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş.

Cihan Harman, SMMM
Sorumlu Denetçi

İstanbul, 27 Şubat 2026

		UYUM DURUMU				AÇIKLAMA	KAMUYA AÇIKLANAN BİLGİLERE İLİŞKİN RAPOR BİLGİSİ BAĞLANTI
		EVET	KISMEN	HAYIR	İLGİSİZ		
A. Genel İlkeler							
A1. Strateji, Politika ve Hedefler							
A1.1	Ortaklık yönetim kurulu tarafından öncelikli çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim (ÇSY) konuları, riskleri ve fırsatları belirlenmiştir.	•				2024 Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında kamuya paylaşılmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Kurumsal Yönetim Yapısı ve Yetki Alanları,18 Yönetim Kurulu'nun Rolü,18 Sürdürülebilirlik Yönetimi,20 Sürdürülebilirlik Konseyi,20 Kurumsal Politikalar Ve İlkeler,20-21 İş Etiği ve Etik Kod,22 Uyum, Etik ve Şeffaflık,22-23 Doğu Otomotiv'de Şeffaflık Kültürü,23 Paydaş Katılımı ve Geri Bildirim Mekanizmaları,24-25 Sürdürülebilirlik Stratejisi,28-29 Odak Alanlar ve Yönetim Yaklaşımı,29-32 Çift Öncelik Matrisi ve Değerlendirme Sonuçları İle Sürdürülebilirlik Performansına Etkisi,32-41
A1.1	Ortaklık yönetim kurulu tarafından ÇSY politikaları (Örn: Çevre Politikası, Enerji Politikası, İnsan Hakları ve Çalışan Politikası vb.) oluşturulmuş ve kamuya açıklanmıştır.	•				Doğu Otomotiv ÇSY Politikaları internet sitesinde yayınlanmaktadır.	https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/strateji-ve-yonetim/surdurulebilirlik-politikalari
A1.2	ÇSY politikaları kapsamında belirlenen kısa ve uzun vadeli hedefler kamuya açıklanmıştır.	•				2024 Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında kamuya paylaşılmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Hedeflerimizden Öne Çıkanlar, 40
A2. Uygulama/İzleme							
A2.1	ÇSY politikalarının yürütülmesinden sorumlu komiteler ve/veya birimler ile ÇSY konularıyla ilgili ortaklıktaki en üst düzey sorumlular ve görevleri belirlenerek kamuya açıklanmıştır.	•				İnternet sitesi üzerinde Sürdürülebilirlik Stratejisi ve Yönetimi başlığında yayınlanmaktadır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Kurumsal Yönetim Yapısı ve Yetki Alanları,18 Yönetim Kurulu'nun Rolü,18 Sürdürülebilirlik Yönetimi,20 Sürdürülebilirlik Konseyi,20 Kurumsal Politikalar Ve İlkeler,20-21 İş Etiği ve Etik Kod,22 Uyum, Etik ve Şeffaflık,22-23 Kurumsal Yönetim, 160-163
A2.1	Sorumlu komite ve/veya birim tarafından, politikalar kapsamında gerçekleştirilen faaliyetler yıl içinde en az bir kez yönetim kuruluna raporlanmıştır.	•				Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik Komitesi 2024 yılında 4 kez toplanmış ve toplantı sonuçları Yönetim Kurulu'na raporlanmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Kurumsal Yönetim Yapısı ve Yetki Alanları,18 Yönetim Kurulu'nun Rolü,18 Sürdürülebilirlik Yönetimi,20 Sürdürülebilirlik Konseyi,20 Kurumsal Politikalar Ve İlkeler,20-21 İş Etiği ve Etik Kod,22 Uyum, Etik ve Şeffaflık,22-23 Kurumsal Yönetim, 160-163

A2.2	ÇSY hedefleri doğrultusunda uygulama ve eylem planları oluşturulmuş ve kamuya açıklanmıştır.	•			2024 Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında kamuya paylaşılmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Kurumsal Yönetim Yapısı ve Yetki Alanları,18 Yönetim Kurulu'nun Rolü,18 Sürdürülebilirlik Yönetimi,20 Sürdürülebilirlik Konseyi,20 Kurumsal Politikalar Ve İlkeler,20-21 İş Etiği ve Etik Kod,22 Uyum, Etik ve Şeffaflık,22-23 Doğuş Otomotiv'de Şeffaflık Kültürü,23 Paydaş Katılımı ve Geri Bildirim Mekanizmaları,24-25 Sürdürülebilirlik Stratejisi,28-29 Odak Alanlar ve Yönetim Yaklaşımı,29-32 Çift Öncelik Matrisi ve Değerlendirme Sonuçları İle Sürdürülebilirlik Performansına Etkisi,32-41 Hedeflerimizden Öne Çıkanlar, 40
A2.3	ÇSY Kilit Performans Göstergeleri (KPG) ile söz konusu göstergelere yıllar bazında ulaşma düzeyi kamuya açıklanmıştır.	•			2024 Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında kamuya paylaşılmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Metrikler, 80-196
A2.4	İş süreçlerine veya ürün ve hizmetlere yönelik sürdürülebilirlik performansını iyileştirici faaliyetler kamuya açıklanmıştır.	•			2024 Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında kamuya paylaşılmıştır. Doğuş Otomotiv 2009 yılından bu yana uluslararası standartlarda sürdürülebilirlik performansını tüm süreçlerini, iştiraklerini de kapsayacak boyutta Sürdürülebilirlik Raporları'nda detaylı biçimde açıklamaktadır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Sürdürülebilirlik Performansı, 41-79 Metrikler, 80-196
A3. Raporlama						
A3.1	Faaliyet raporlarında ortaklığın sürdürülebilirlik performansına, hedeflerine ve eylemlerine ilişkin bilgi anlaşılabilir, doğru ve yeterli bir şekilde verilmiştir.	•			Doğuş Otomotiv ayrıntılı sürdürülebilirlik performansını bir sonraki yılın üçüncü çeyreğinde sürdürülebilirlik raporları kapsamında açıklamaktadır. Bununla birlikte özet bir performans bilgisine faaliyet raporunda yer vermiştir.	2025 Faaliyet Raporu
A3.2	Ortaklık tarafından, faaliyetlerinin Birleşmiş Milletler (BM) 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarından hangileri ile ilişkili olduğuna ilişkin bilgi kamuya açıklanmıştır.	•			2024 Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında kamuya paylaşılmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu İndeks, 199-272
A3.3	ÇSY konularında aleyhte açılan ve/veya sonuçlanan, ÇSY politikaları açısından önemli nitelikteki ve/veya faaliyetleri önemli ölçüde etkileyecek davalar kamuya açıklanmıştır.	•			2024 Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında kamuya paylaşılmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Hukuk, 172-173 İndeks, 199-272
A4. Doğrulama						
A4.1	Ortaklığın ÇSY Kilit Performans ölçümleri bağımsız üçüncü tarafça doğrulanmış ve kamuya açıklanmıştır.	•			Doğuş Otomotiv Sürdürülebilirlik Raporları kapsamında yer alan veriler kısmi olarak bağımsız bir denetim firması tarafından doğrulanmaktadır. Detaylı doğrulama belgeleri sürdürülebilirlik raporları ekinde yer almaktadır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Güvence Beyanı, 284
B. Çevresel İlkeler						
B1	Ortaklık, çevre yönetimi alanındaki politika ve uygulamalarını, eylem planlarını, çevresel yönetim sistemlerini (ISO 14001 standardı ile bilinmektedir) ve programlarını kamuya açıklamıştır.	•			Doğuş Otomotiv ISO 14001 Sertifikasına sahiptir. Çevresel performanslarını odak alanlarına uygun biçimde her yıl düzenli olarak Sürdürülebilirlik Raporları kapsamında açıklamaktadır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51 Çevre ve İklim Değişikliği Performansı, 80-107

B2	Çevre yönetimine ilişkin bilgilerin verilmesinde hazırlanan çevresel raporlara ilişkin olarak raporun kapsamı, raporlama dönemi, raporlama tarihi, raporlama koşulları ile ilgili kısıtlar kamuya açıklanmıştır.	•			Doğuş Otomotiv çevre ile ilgili tüm yasa ve yönetmeliklere uyar ve süreci ISO 14001 uygunluk yükümlülükleri dokümanı üzerinden izler. Şirketimizde atanmış bir çevre yöneticisi bulunmaktadır. Aynı zamanda doğrudan Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik Komitesi'ne raporlama yapan bir Çevre Komitesi bulunmaktadır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51 Rapor Hakkında, 197-198 Çevre ve İklim Değişikliği Performansı, 80-107
B4	Menfaat sahipleri (Yönetim kurulu üyeleri, yöneticiler ve çalışanlar gibi) bazında performans teşvik sistemleri kapsamında ödüllendirme kriterlerine dâhil edilen çevresel hedefler kamuya açıklanmıştır.			•	Henüz açıklanmamıştır.	
B5	Öncelikli olarak belirlenen çevresel sorunların iş hedeflerine ve stratejilerine nasıl entegre edildiği kamuya açıklanmıştır.	•			Doğuş Otomotiv çevresel verilerini odak alanları doğrultusunda her yıl açıklamakta ve mümkün olan başlıklarda hedeflerini de kamuya paylaşmaktadır. Tüm değer zinciri içinde iştirakleri, yetkili satıcı ve servisleri ile tedarikçilerini de çevresel verilerini açıklamak konusunda teşvik etmektedir. Tedarikçileri ile satın alma süreçlerinde kategorizasyon ve denetim süreçlerine sürdürülebilirlik ilkelerini eklemiş ve 2015 yılından bu yana bu paydaşlarını sürdürülebilirlik raporuna dâhil etmeye başlamıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Sürdürülebilirlik Stratejisi, 28-29 Odak Alanlar ve Yönetim Yaklaşımı, 29-32 Çift Öncelik Matrisi ve Değerlendirme Sonuçları İle Sürdürülebilirlik Performansına Etkisi, 32-41 Hedeflerimizden Öne Çıkanlar, 40 Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51 Çevre ve İklim Değişikliği Performansı, 80-107
B7	Operasyon süreci dâhil ortaklık değer zinciri boyunca tedarikçi ve müşterileri de kapsayacak şekilde çevresel konuların nasıl yönetildiği, iş hedeflerine ve stratejilere nasıl entegre edildiği kamuya açıklanmıştır.	•			Doğuş Otomotiv 2009 yılından bu yana AA1000SES Standardına uygun olarak belirlediği öncelikleri doğrultusunda çevresel verilerini açıklamaktadır. Odak alanlar 2023 yılında değişen koşullar ve paydaş beklentileri doğrultusunda yenilenmiş ve o tarihten bu yana yeni odak alanlar doğrultusunda raporlamaya geçilmiştir. İş stratejilerine entegrasyonla ilgili tüm detaylar Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında yayınlanmaktadır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Müşterilerimiz ile Ürün ve Hizmet Sorumluluğu, 62-67 Tedarik Zinciri Yönetimi, 70-72 Yetkili Satıcı ve Servislerimiz,72-74
B8	Çevre konusunda ilgili kuruluşlar ve sivil toplum kuruluşlarının politika oluşturma süreçlerine dâhil olunup olunmadığı ve bu kurum ve kuruluşlarla yapılan iş birlikleri kamuya açıklanmıştır.			•	Çevresel birlik ve derneklerle gerekli görüldüğü takdirde ve Şirket öncelikleri doğrultusunda iş birliği yapılmasıyla ilgili çalışmalar yürütülmekte ve gelecek dönemlerde iş birliği alternatifleri değerlendirilmektedir. Tüm iş birlikleri sürdürülebilirlik raporları kapsamında kamuya açıklanmaktadır.	https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/strateji-ve-yonetim/paydas-katilimi/uyelikler-ve-isbirlikleri
B9	Çevresel göstergeler (Sera gazı emisyonları (Kapsam-1 (Doğrudan), Kapsam-2 (Enerji dolaylı), Kapsam-3 (Diğer dolaylı), hava kalitesi, enerji yönetimi, su ve atık su yönetimi, atık yönetimi, biyoçeşitlilik etkileri) ışığında çevresel etkileri ile ilgili bilgileri dönemsel olarak karşılaştırılabilir bir şekilde kamuya açıklanmıştır.	•			Doğuş Otomotiv çevresel verilerini öncelikleri doğrultusunda 2009 yılından bu yana sürdürülebilirlik raporları kapsamında kıyaslamalı olarak yayınlamaktadır. ISO 14001: 2015 Çevre Yönetim Sistemi sertifikasyonu 2021 yılında tamamlanmıştır. Daha önceki yıllarda da emisyonlar açıklanmasına rağmen ilk kez 2021 Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında Kapsam 1-2-3 ve toplam emisyon miktarı Doğuş Otomotiv için açıklanmıştır. 2024 Sürdürülebilirlik Raporunda 2022-2023-2024 olmak üzere son 3 yılın karşılaştırmalı olarak verileri verilmiştir.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51 Çevre ve İklim Değişikliği Performansı, 80-107
B10	Verileri toplamak ve hesaplamak için kullanılan standart, protokol, metodoloji ve baz yıl ayrıntıları kamuya açıklanmıştır.	•			Doğuş Otomotiv çevresel verilerinin açıklanmasında GRI Standards'ın önerdiği metodoloji ile birlikte yerel yasa ve yönetmeliklerin raporlamalarını kullanmaktadır. Veriler Şirket içinde oluşturulan ve her birimden çalışanların dahil olduğu Sürdürülebilirlik Konseyi üyeleri tarafından toplanmakta ve konsolide edilmektedir. 2021 yılı itibarıyla çevresel veriler ISO 14064'e uygun olarak hesaplanmış ve açıklanmıştır. Bundan sonraki yıllarda da bu şekilde verilecektir.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51 Çevre ve İklim Değişikliği Performansı, 80-107, Rapor Hakkında, 197-198

B11	Önceki yıllarla karşılaştırmalı olarak rapor yılı için çevresel göstergelerinin artış veya azalışı kamuya açıklanmıştır.	●			2009-2017 yılları ile 2018-2020 yılları arasında öncelikli odak alanların değişmesi nedeniyle kıyaslanabilir verilerde değişiklik olmuştur. Ancak 2018 yılından bu yana düzenli yayınlanan raporlarda aynı faktörler üzerinden raporlama yapılması nedeniyle gerekli kıyaslamalar yapılabilmektedir. 2021 yılı itibariyle çevresel veriler ISO 14064'e uygun olarak raporlanmaya başlamıştır. 2023 Sürdürülebilirlik Raporu itibariyle ESRS kapsamında azaltım miktar ve yüzdeleri baz yıla göre raporlanmaktadır. 2024 Sürdürülebilirlik Raporunda da 2022-2023 ve 2024 verisi kamuya paylaşılmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51 Çevre ve İklim Değişikliği Performansı, 80-107
B12	Çevresel etkilerini azaltmak için kısa ve uzun vadeli hedefler belirlenmiş, bu hedefler ve geçmiş yıllarda belirlenen hedeflere göre ilerleme durumu kamuya açıklanmıştır.	●			Doğuş Otomotiv çevresel performansını da uluslararası standartlara uygun biçimde Sürdürülebilirlik Raporları kapsamında yayınlamaktadır. Aynı zamanda 2010 yılından bu yana BM KIS imzacısı olarak raporlarında BM KIS endeksine de yer vermekte ve taahhütlerini beyan etmektedir.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Hedeflerimizden Öne Çıkanlar, 40
B13	İklim krizi ile mücadele stratejisi oluşturulmuş ve planlanan eylemler kamuya açıklanmıştır.	●			Doğuş Otomotiv iklim değişikliğini finansal risk olarak kabul ettiğini ekonomik kalkınma politikası ile birlikte kamuya beyan etmiştir. Ayrıca çevre ve enerji yönetimi politikası ile alt etki alanları politikası kapsamında tüm stratejiler beyan edilmektedir.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Sürdürülebilirlik Stratejisi,28-29 Odak Alanlar ve Yönetim Yaklaşımı,29-32 Çift Öncelik Matrisi ve Değerlendirme Sonuçları İle Sürdürülebilirlik Performansına Etkisi,32-41 Hedeflerimizden Öne Çıkanlar, 40 Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51 Çevre ve İklim Değişikliği Performansı, 80-107
B14	Ürünler ve/veya hizmetlerin çevreye potansiyel olumsuz etkisini önlemek veya bu etkileri minimuma indirmek amacıyla program ya da prosedürler oluşturulmuş ve kamuya açıklanmıştır.	●			Ürün ve hizmetlerin çevresel etkisinin yönetimi politikası ve etki alanı performansı doğrultusunda tüm aksiyonlar öncelikli odak alanlar kapsamında açıklanmaktadır.	Sürdürülebilirlik Politikaları: https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/strateji-ve-yonetim/surdurulebilirlik-politikalari ; 2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Müşterilerimiz İle Ürün ve Hizmet Sorumluluğu,62-67 Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51
	Üçüncü tarafların (örn. tedarikçi, alt yüklenici, bayi vb.) sera gazı emisyon miktarlarında azaltım sağlamaya yönelik aksiyonlar alınmış ve bu aksiyonlar kamuya açıklanmıştır.	●			Doğuş Otomotiv sera gazı emisyonlarını ISO 14064'e uygun olarak ilk kez 2021 yılında sürdürülebilirlik raporu kapsamında açıklamıştır. Kapsam 3 verilerini kısıtlı olarak toplamaktadır. 2024 yılı sürdürülebilirlik raporunda ise Kapsam 3 veri alanlarını genişletmek üzere çalışmalara başlanmış ve 2024 sürdürülebilirlik raporunda yayınlanmak üzere veriler toplanmıştır. 2024 Sürdürülebilirlik Raporu'nda veriler güncellenerek yayınlanmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çevre ve İklim Değişikliği Performansı, 80-107 Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51 Tedarik Zinciri Yönetimi, 70-72 Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi, 169-171
B15	Çevresel etkileri azaltmaya yönelik girişim ve projelerin sağladığı çevresel fayda/kazanç ve maliyet tasarrufları kamuya açıklanmıştır.	●			2024 Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında kamuya paylaşılmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51 Çevre ve İklim Değişikliği Performansı, 80-107
B16	Enerji tüketimi (doğal gaz, motorin, benzin, LPG, kömür, elektrik, ısıtma, soğutma vb.) verileri Kapsam-1 ve Kapsam-2 olarak kamuya açıklanmıştır.	●			2024 Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında kamuya paylaşılmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51 Çevre ve İklim Değişikliği Performansı, 80-107

B17	Raporlama yılında üretilen elektrik, ısı, buhar ve soğutma hakkında kamuya açıklama yapılmıştır.	●			Doğuş Otomotiv 2021 yılında Şekerpınar'da bulunan Lojistik Merkezi'nin çatısına 2,4 milyon dolar yatırımla güneş enerjisi panellerinin yapımına başlamış ve 2022 yılında tamamlanan yatırımla Şekerpınar yerleşkesinde kullanılan elektrik enerjisini doğrudan yenilenebilir enerji kaynaklarından üretmeye devam etmiştir. Bu yatırımla birlikte 2024 yılı elektrik tüketiminde karşılama oranı %77,05'tir. 2024 Sürdürülebilirlik Raporunda hedefler, üretim ve tüketim miktarları açıklanmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51 Çevre ve İklim Değişikliği Performansı, 80-107
B18	Yenilenebilir enerji kullanımının artırılması, sıfır veya düşük karbonlu elektriğe geçiş konusunda çalışmalar yapılmış ve kamuya açıklanmıştır.	●			Doğuş Otomotiv 2021 yılında Şekerpınar'da bulunan Lojistik Merkezi'nin çatısına 2,4 milyon dolar yatırımla güneş enerjisi panellerinin yapımına başlamış ve 2022 yılında tamamlanan yatırımla Şekerpınar yerleşkesinde kullanılan elektrik enerjisini doğrudan yenilenebilir enerji kaynaklarından üretmeye devam etmiştir. Bu yatırımla birlikte 2024 yılı elektrik tüketiminde karşılama oranı %77,05'tir. 2024 Sürdürülebilirlik Raporunda hedefler, üretim ve tüketim miktarları açıklanmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51 Çevre ve İklim Değişikliği Performansı, 80-107
B19	Yenilenebilir enerji üretim ve kullanım verileri kamuya açıklanmıştır.	●			Doğuş Otomotiv 2021 yılında Şekerpınar'da bulunan Lojistik Merkezi'nin çatısına 2,4 milyon dolar yatırımla güneş enerjisi panellerinin yapımına başlamış ve 2022 yılında tamamlanan yatırımla Şekerpınar yerleşkesinde kullanılan elektrik enerjisini doğrudan yenilenebilir enerji kaynaklarından üretmeye devam etmiştir. Bu yatırımla birlikte 2024 yılı elektrik tüketiminde karşılama oranı %77,05'tir. 2024 Sürdürülebilirlik Raporunda hedefler, üretim ve tüketim miktarları açıklanmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51 Çevre ve İklim Değişikliği Performansı, 80-107
B20	Enerji verimliliği projeleri yapılmış ve enerji verimliliği projeleri sayesinde elde edilen enerji tüketim ve emisyon azaltım miktarı kamuya açıklanmıştır.	●			Doğuş Otomotiv 2021 yılında Şekerpınar'da bulunan Lojistik Merkezi'nin çatısına 2,4 milyon dolar yatırımla güneş enerjisi panellerinin yapımına başlamış ve 2022 yılında tamamlanan yatırımla Şekerpınar yerleşkesinde kullanılan elektrik enerjisini doğrudan yenilenebilir enerji kaynaklarından üretmeye devam etmiştir. Bu yatırımla birlikte 2024 yılı elektrik tüketiminde karşılama oranı %77,05'tir. 2024 Sürdürülebilirlik Raporunda hedefler, üretim ve tüketim miktarları açıklanmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51 Çevre ve İklim Değişikliği Performansı, 80-107 Yetkili Satıcı ve Servislerimiz, 72-74 Yetkili Satıcı ve Servisler, 174-180
B21	Su tüketimi, varsa yer altından veya yer üstünden çekilen, geri dönüştürülen ve deşarj edilen su miktarları, kaynakları ve prosedürleri kamuya açıklanmıştır.	●			Su tüketimi, varsa yer altından veya yer üstünden çekilen, geri dönüştürülen ve deşarj edilen su miktarları, kaynakları ve prosedürleri kamuya açıklanmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çevresel Sürdürülebilirlik, 43-51 Çevre ve İklim Değişikliği Performansı, 80-107
B22	Operasyonlar veya faaliyetlerinin herhangi bir karbon fiyatlandırma sistemine (Emisyon Ticaret Sistemi, Cap & Trade veya Karbon Vergisi) dâhil olup olmadığı kamuya açıklanmıştır.	●			Şirketin öncelikli odak alanları arasında yer almamaktadır. Paydaş beklentileri dahilinde değerlendirilmemiştir.	
B23	Raporlama döneminde biriken veya satın alınan karbon kredisi bilgisi kamuya açıklanmıştır.	●			Şirketin öncelikli odak alanları arasında yer almamaktadır. Paydaş beklentileri dahilinde değerlendirilmemiştir.	

B24	Ortaklık içerisinde karbon fiyatlandırması uygulanıyor ise ayrıntıları kamuya açıklanmıştır.					•	Şirketin öncelikli odak alanları arasında yer almamaktadır. Paydaş beklentileri dahilinde değerlendirilmemiştir.	
B25	Ortaklığın çevresel bilgilerini açıkladığı platformlar kamuya açıklanmıştır.					•	Doğuş Otomotiv tüm sürdürülebilirlik verilerini standartların temel göstergeleri dahilinde internet sitesi üzerinden kamuya açık biçimde paylaşmaktadır. Yasal zorunluluklar gereği kamu otoritelerine yapılan bildirimlerin haricinde, yayınlanan çevresel veriler doğrultusunda BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde değerlendirilmektedir.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu İndeks, 199-272
C. Sosyal İlkeler								
C1. İnsan Hakları ve Çalışan Hakları								
C1.1	İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi, Türkiye'nin onayladığı ILO Sözleşmeleri ve diğer ilgili mevzuatı kapsayacak şekilde Kurumsal İnsan Hakları ve Çalışan Hakları Politikası oluşturulmuş, politikanın uygulanmasıyla ilgili sorumlular belirlenmiş ve politika ile sorumlular kamuya açıklanmıştır.					•	Doğuş Otomotiv insan hakları politikası, insan hakları başlığında öncelikli odak alanları ve çalışanlar ve iş ortamı politikası ile bağlı alt politikaları ve Doğuş Otomotiv Etik Kodu ilkenin kapsamı dahilindeki gereklilikleri karşılamaktadır. Gerekli tüm detaylar ve performanslar internet sitesi ve sürdürülebilirlik raporları kapsamında açıklanmaktadır.	Sürdürülebilirlik Politikaları: https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/strateji-ve-yonetim/surdurulebilirlik-politikalari Etik Kod: https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/insanlarimiz-ve-toplumsal-kalkinma/is-etigi/dogus-otomotiv-etik-kodu
C1.2	Tedarik ve değer zinciri etkileri de gözetilerek adil iş gücü, çalışma standartlarının iyileştirilmesi, kadın istihdamı ve kapsayıcılık konularına (cinsiyet, ırk, din, dil, medeni durum, etnik kimlik, cinsel yönelim, cinsiyet kimliği, ailevi sorumluluklar, sendikal faaliyetler, siyasi görüş, engellilik, sosyal ve kültürel farklılıklar vb. konularda ayırım yapılmaması gibi) çalışan haklarına ilişkin politikasında yer verilmiştir.					•	Çalışanlar ve İş Ortamı Politikası, Fırsat Eşitliği Politikası ve Doğuş Otomotiv Etik Kodu, Sürdürülebilir Satın Alma Politikası	Sürdürülebilirlik Politikaları: https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/strateji-ve-yonetim/surdurulebilirlik-politikalari Etik Kod: https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/insanlarimiz-ve-toplumsal-kalkinma/is-etigi/dogus-otomotiv-etik-kodu
C1.3	Belirli ekonomik, çevresel, toplumsal faktörlere duyarlı kesimlerin (düşük gelirli kesimler, kadınlar vb.) veya azınlık haklarının/fırsat eşitliğinin gözetilmesi konusunda değer zinciri boyunca alınan önlemler kamuya açıklanmıştır.					•	İşte Eşitlik Programı, İnsan Hakları Politikası, Ayrımcılık Politikası, Sürdürülebilir Satın Alma Politikası	Sürdürülebilirlik Politikaları: https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/strateji-ve-yonetim/surdurulebilirlik-politikalari Etik Kod: https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/insanlarimiz-ve-toplumsal-kalkinma/is-etigi/dogus-otomotiv-etik-kodu
C1.4	Ayrımcılığı, eşitsizliği, insan hakları ihlallerini, zorla çalıştırmayı ve çocuk işçi çalıştırılmasını önleyici ve düzeltici uygulamalara ilişkin gelişmeler kamuya açıklanmıştır.					•	Çeşitlilik ve Fırsat Eşitliği Politikası, İnsan Hakları Politikası, Doğuş Otomotiv Etik Kodu, Ayrımcılığın Önlenmesi Politikası, Çocuk İşçiler Yönetim Yaklaşımı, BM KİS Taahhüdü	Sürdürülebilirlik Politikaları: https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/strateji-ve-yonetim/surdurulebilirlik-politikalari Etik Kod: https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/insanlarimiz-ve-toplumsal-kalkinma/is-etigi/dogus-otomotiv-etik-kodu

C1.5	Çalışanlara yapılan yatırım (eğitim, gelişim politikaları), tazminat, tanınan yan haklar, sendikalaşma hakkı, iş/hayat dengesi çözümleri ve yetenek yönetim konularına çalışan haklarına ilişkin politikasında yer verilmiştir.					•	İlgili tüm detaylar sürdürülebilirlik raporları kapsamında her yıl yayınlanmaktadır. Aynı zamanda Etik Kod, Etik Hat ve ilgili süreçlerle ilgili bilgiler Etik Kod kapsamında yer almaktadır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çalışanlar ve İş Ortamı, 52-62 Çalışanlar ve İş Ortamı Performansı, 108-129; Sürdürülebilirlik Politikaları: https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/strateji-ve-yonetim/surdurulebilirlik-politikalari ; 2025 Faaliyet Raporu, İnsan Kaynakları
C1.5	Çalışan şikâyetleri ve anlaşmazlıkların çözümüne ilişkin mekanizmalar oluşturularak uyumsuzluk çözümleri belirlenmiştir.					•	İlgili tüm detaylar sürdürülebilirlik raporları kapsamında her yıl yayınlanmaktadır. Aynı Hat ve ilgili süreçlerle ilgili bilgiler Etik Kod kapsamında yer almaktadır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çalışanlar ve İş Ortamı, 52-62 Çalışanlar ve İş Ortamı Performansı, 108-129 Etik Hat ve Şikâyet Mekanizmaları, 174 Etik Kod: https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/insanlarimiz-ve-toplumsal-kalkinma/is-etigi/dogus-otomotiv-etik-kodu ; 2025 Faaliyet Raporu, Doğuş Otomotiv Etik Kodu
C1.5	Çalışan memnuniyetinin sağlanmasına yönelik olarak raporlanan dönem içinde yapılan faaliyetler kamuya açıklanmıştır.					•	İlgili tüm detaylar sürdürülebilirlik raporları kapsamında her yıl yayınlanmaktadır. Aynı zamanda Etik Kod, Etik Hat ve ilgili süreçlerle ilgili bilgiler Etik Kod kapsamında yer almaktadır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çalışanlar ve İş Ortamı, 52-62 Çalışanlar ve İş Ortamı Performansı, 108-129
C1.6	İş sağlığı ve güvenliği politikaları oluşturulmuş ve kamuya açıklanmıştır.					•	İş Sağlığı ve Güvenliği Doğuş Otomotiv'in sürdürülebilirlik öncelikli odak alanları arasında yer almaktadır. İlgili veriler kıyaslamalı olarak Sürdürülebilirlik Raporunda yayınlanmaktadır. 2022 yılında ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği Sertifikası alınmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çalışanlar ve İş Ortamı, 52-62; Sürdürülebilirlik Politikaları: https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/strateji-ve-yonetim/surdurulebilirlik-politikalari
C1.6	İş kazalarını önleme ve sağlığın korunması amacıyla alınan önlemler ve kaza istatistikleri kamuya açıklanmıştır.					•	İş Sağlığı ve Güvenliği Doğuş Otomotiv'in sürdürülebilirlik öncelikli odak alanları arasında yer almaktadır. İlgili veriler kıyaslamalı olarak 2021 Sürdürülebilirlik Raporunda yayınlanmaktadır. 2022 yılında ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği Sertifikası alınmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu İş Sağlığı ve Güvenliği, 153-157;157-160 Çalışanlar ve İş Ortamı, 52-62
C1.7	Kişisel verilerin korunması ve veri güvenliği politikaları oluşturulmuş ve kamuya açıklanmıştır.					•	Kişisel Verilerin Korunması hakkında tüm yasal düzenlemelere uygun geliştirmeler yapılmış, süreç en ileri düzeyde yönetilmektedir. Aynı zamanda 2021 yılında ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi kurulum çalışmalarına başlanmış, sertifikasyon 2022 yılında alınmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Dijital Dönüşüm ve Veri Güvenliği, 184; Sürdürülebilirlik Politikaları: https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/strateji-ve-yonetim/surdurulebilirlik-politikalari ; 2025 Faaliyet Raporu, Bilgi Güvenliği Sertifikaları
C1.8	Etik politikası oluşturulmuş ve kamuya açıklanmıştır					•	Doğuş Otomotiv Etik Kodu 2012 yılından bu yana kamuya açık bir taahhüt olarak tüm paydaşlarımızın ulaşabileceği internet sitesi üzerinden yayınlanmaktadır.	https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/insanlarimiz-ve-toplumsal-kalkinma/is-etigi/dogus-otomotiv-etik-kodu

C1.9	Toplumsal yatırım, sosyal sorumluluk, finansal kapsayıcılık ve finansmana erişim kapsamındaki çalışmalar açıklanmıştır.	●			Doğuş Otomotiv; trafikte güvenliğin önemini ve insan hayatının değerini bilir. Ürün ve hizmetlerinin yüksek standartlara sahip olması ve bu özelliklerini kullanım süreleri boyunca koruyabilmeleri için gerekli hizmetleri sunmayı taahhüt eder. Çalışanları, trafikte güvenliğin önemiyle ilgili örnek olur ve sorumlu davranır. Sattığı ürünlerin müşteri sağlığı ve güvenliği ile ilgili yüksek standartlarda olduğunu taahhüt eder. Sattığı ürünlerin kullanım ömrü boyunca bu standartlarını distribütörlük sözleşmeleri kapsamında distribütörlüğü devam ettiği sürece muhafaza etmesi için kaliteli ve yüksek standartlarda bakım ve onarım hizmetlerini yasal düzenlemeler ile sınırlı olmak üzere sunmakla yükümlüdür. Trafikte güvenlik konusunda sürekli bilgilendirme ve bilinçlendirme faaliyetlerini ilgili kurum ve kuruluşlarla diyalog ve işbirliği içinde yürütür ve yönetir. Etik ilkeleri anlaşılır ve ulaşılabilir. Çoklu katılımla desteklenmiştir. Üst yönetim tarafından onaylı olup ve kurumsal yönetim ilkelerinin ana unsurlarından biridir. Etik ilkelerinin tüm süreçlerini içine alan kapsamlı bir çerçeve haline gelmesi için çalışmalarını sürdürür. Hile ve suistimal gibi etik olmayan durumlardan uzak hareket eder, çalışanlarının da bu konuda bilinçlenmeleri ve sorumluluk üstlenmeleri için gerekli bilgilendirmeyi yapar. Hile ve suistimali önleyici mekanizmaları kurmak için çalışmalar başlatır ve hedefler koyar.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Toplumsal Katılım ve Ekonomik Kalkınma, 60-62 Çalışanlar ve İş Ortamı Performansı, 108-129	
C1.10	Çalışanlara ÇSY politikaları ve uygulamaları konusunda bilgilendirme toplantıları ve eğitim programları düzenlenmiştir.	●			Sürdürülebilirlikle ilgili tüm eğitim ve uygulamalar, politika bilgilendirmeleri sürdürülebilirlik raporları kapsamında her yıl güncellenerek kamuya açıklanmaktadır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Çalışanlar ve İş Ortamı, 52-62	
C2. Paydaşlar, Uluslararası Standartlar ve İnisyatifler							
C2.1	Müşteri şikâyetlerinin yönetimi ve çözümüne ilişkin müşteri memnuniyeti politikası düzenlenmiş ve kamuya açıklanmıştır.	●			Müşteri Yönetimi ve ilgili strateji ve uygulamalara sürdürülebilirlik raporları kapsamında detaylı olarak açıklanmaktadır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Müşteri ile Ürün ve Hizmet Sorumluluğu, 62-68 Müşteri ile İlişkiler, 182-183; 2025 Faaliyet Raporu, Koşulsuz Müşteri Memnuniyeti	
C2.2	Paydaşlarla yürütülen iletişim (hangi paydaş, konu ve sıklık) hakkında bilgiler kamuya açıklanmıştır.	●			Doğuş Otomotiv 2009 yılında düzenlenen bir çalıştayla AA1000SES metodolojisini kullanarak kilit paydaşlarını belirlemiş ve sürdürülebilirlik stratejisini paydaş katılımına odaklamıştır. İlgili tüm strateji ve uygulamalar, paydaş katılımı platformları internet sitesi üzerinden açıklanmaktadır. Güncel performanslar ise sürdürülebilirlik raporlarında yer almaktadır.	Paydaş Katılımı: https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/strateji-ve-yonetim/paydas-katilimi/ ; 2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Paydaş Katılımı ve Geri Bildirim Mekanizmaları, 24-25	

C2.3	Raporlamalarda benimsenen uluslararası raporlama standartları açıklanmıştır.	●			Doğuş Otomotiv 2009 yılından bu yana her yıl düzenli olarak GRI Küresel Raporlama Girişimi çerçevesine uygun olarak sürdürülebilirlik raporu yayınlamaktadır. Girişimin son raporlama çerçevesi olan GRI Standards'a göre kapsamlı raporlama düzeyinde rapor yayınlamaktadır. Doğuş Otomotiv'in 2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu, aksi belirtilmedikçe Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş.'nin finansal ve finansal olmayan performanslarını içermektedir. Raporun içeriği ve kapsamı, 2023 yılında Çift Yönlü Öncelik ilkesine uygun olarak güncellenen Önceliklendirme Çalışması ile belirlenmiştir. 2024 Sürdürülebilirlik Raporu, Küresel Raporlama Girişimi (GRI) 2021 Standartlarına uygun olarak hazırlanmıştır ve öz beyanla teyit edilmektedir. Ayrıca Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi (BM KİS), Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (BM SKA) ve Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri (BM KGP) ile Birleşmiş Milletler İş Dünyası ve İnsan Hakları Rehber İlkelerine uyumu da gözetmektedir. Ayrıca, Otomotiv Endüstrisi Eylem Grubu'nun (AIAG) Küresel Otomotiv Sürdürülebilirlik Uygulama Kılavuzu Endeksi'ni ve Sürdürülebilirlik Muhasebesi Standartları Kurulu (SASB) tarafından yayınlanan sektörel göstergeleri de içermektedir. Doğuş Otomotiv bu yıl ilk kez Sürdürülebilirlik Raporu'nu TSRS'ye (Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları) uyumlu olarak hazırlamıştır. Rapor standartlarına uyumu rapor sonunda yer alan indeks kısmında detaylı olarak bulabilirsiniz.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Rapor Hakkında, 197-198
C2.4	Sürdürülebilirlik ile ilgili benimsenen prensipler, imzacı veya üye olunan uluslararası kuruluş, komite ve ilkeler kamuya açıklanmıştır.	●			Doğuş Otomotiv 2010 yılından bu yana UNGC Birleşmiş Milletler Küresel İlkeleri imzacısı olup ilgili indeksler internet sitesi üzerinden ve sürdürülebilirlik raporları kapsamında yayınlanmaktadır. 2022 yılında UN WEPs'e de imzacı olarak katılım sağlanmış, ilgili raporlamaya 2022, 2023 ve 2024 Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında yer verilmiştir. Doğuş Otomotiv 2017 yılından bu yana her yıl düzenli olarak BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları Endeksi'ne de sürdürülebilirlik raporu kapsamında yer vermektedir. 2020 Raporu ile birlikte AIAG ilkeleri indeksi de raporda yer almaktadır. 2024 Sürdürülebilirlik Raporu, Küresel Raporlama Girişimi (GRI) 2021 Standartlarına uygun olarak hazırlanmıştır ve öz beyanla teyit edilmektedir. Ayrıca Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi (BM KİS), Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (BM SKA) ve Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri (BM KGP) ile Birleşmiş Milletler İş Dünyası ve İnsan Hakları Rehber İlkelerine uyumu da gözetmektedir. Ayrıca, Otomotiv Endüstrisi Eylem Grubu'nun (AIAG) Küresel Otomotiv Sürdürülebilirlik Uygulama Kılavuzu Endeksi'ni ve Sürdürülebilirlik Muhasebesi Standartları Kurulu (SASB) tarafından yayınlanan sektörel göstergeleri de içermektedir. Doğuş Otomotiv bu yıl ilk kez Sürdürülebilirlik Raporu'nu TSRS'ye (Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları) uyumlu olarak hazırlamıştır. Rapor standartlarına uyumu rapor sonunda yer alan indeks kısmında detaylı olarak bulabilirsiniz.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Rapor Hakkında, 197-198 İndeks, 199-272

C2.5	Borsa İstanbul'un ve/veya uluslararası endeks sağlayıcıların sürdürülebilirlik endekslerinde yer almak için geliştirmelerde bulunulmuş, çalışmalar yürütülmüştür.	•		Doğuş Otomotiv 2014-2015 döneminden bu yana BIST Sürdürülebilirlik Endeksine dahil olmaktadır. 2022 yılında ise ilk kez açıklanan BIST Sürdürülebilirlik 25 Endeksi'ne de dâhil olmuştur. Uluslararası indekslerle ilgili izleme ve planlama çalışmaları devam etmektedir.	2025 Faaliyet Raporu, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi
D. Kurumsal Yönetim İlkeleri					
D1	Sürdürülebilirlik alanındaki tedbirler ve stratejilerin belirlenmesinde menfaat sahiplerinin görüşlerine başvurulmuştur.	•		Menfaat sahiplerinin görüşlerine başvurmak konusunda bir çalışma yapılmamıştır. Ancak paydaş katılımı süreçlerinde kilit paydaşların görüşleri strateji ve öncelikli odak alanları belirlenirken dikkate alınmıştır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Paydaş Katılımı ve Geri Bildirim Mekanizmaları,24-25; Doğuş Otomotiv Diyalog Platformları: https://www.dogusotomotiv.com.tr/tr/surdurulebilirlik/strateji-ve-yonetim/paydas-katilimi/
D2	Sosyal sorumluluk projeleri, farkındalık etkinlikleri ve eğitimler ile sürdürülebilirlik konusu ve bunun önemi hakkında farkındalığın artırılması konusunda çalışmalar yapılmıştır.	•		Sürdürülebilirlik tüm paydaşlarımızı da dahil ettiğimiz değer zincirimiz boyunca stratejik olarak ele alınmakta, üçüncü partiler de dahil olmak üzere yüz yüze eğitimler ve toplantılarla bilgilendirme çalışmaları yapılmaktadır. Sosyal sorumluluk Doğuş Otomotiv'de gönüllülük platformu üzerinden teşvik edilmektedir. Bunun yanında Trafik Hayattır Programı bir toplumsal katılım programı olarak yürütülmektedir. İlgili detaylar Kurumsal Yönetim Uyum Raporu ile Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında kamuya açıklanmaktadır.	2024 Entegre Sürdürülebilirlik Raporu Toplumsal Katılım ve Ekonomik Kalkınma, 60-62

EK 5 - 2025 YILI KÂR DAĞITIM TABLOSU

DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş.			
2025 YILI KAR PAYI DAĞITIM TABLOSU (TL)			
1-	Ödenmiş / Çıkarılmış Sermaye (1)		220.000.000,00
2-	Genel Kanuni Yedek Akçe (Yasal Kayıtlara Göre) (1)		2.202.800.000,00
Esas Sözleşme Uyarınca Kar Dağıtımda İmtiyaz Var İse Söz Konusu İmtiyaza İlişkin Bilgi			Bulunmamaktadır
		SPK'ya Göre	Yasal Kayıtlara Göre
3-	Dönem Kârı	6.490.593.000,00	10.276.779.386,00
4-	Vergiler (-)	(3.412.168.000,00)	(2.076.251.901,00)
5-	Net Dönem Kârı (2)	3.141.080.000,00	8.200.527.485,00
6-	Geçmiş Yıl Zararları (-)	-	-
7-	Genel Kanuni Yedek Akçe (-)	-	-
8-	NET DAĞITILABİLİR DÖNEM KÂRI	3.141.080.000,00	8.200.527.485,00
	Yıl İçinde Dağıtılan Kâr Payı Avansı (-)	-	-
	Kâr Payı Avansı Düşülmüş Net Dağıtılabilir Dönem Kârı/Zararı	3.141.080.000,00	8.200.527.485,00
9-	Yıl İçinde Yapılan Bağışlar (+)	2.784.167.810,00	
10-	Bağışlar Eklendiği Net Dağıtılabilir Dönem Kârı	5.925.247.810,00	
11-	Ortaklara Birinci Kâr Payı	2.303.723.905,00	
	- Nakit	2.303.723.905,00	
	- Bedelsiz	-	
12-	İmtiyazlı Hisse Senedi Sahiplerine Dağıtılan Kâr Payı	-	
13-	Dağıtılan Diğer Kâr Payı	-	
	- Yönetim Kurulu Üyelerine	-	
	- Çalışanlara	-	
	- Pay Sahibi Dışındaki Kişilere	-	
14-	İntifa Senedi Sahiplerine Dağıtılan Kâr Payı	-	
15-	Ortaklara İkinci Kâr Payı	178.456.095,00	
16-	Genel Kanuni Yedek Akçe	658.900.000,00	
17-	Statü Yedekleri	-	
18-	Özel Yedekler	-	
19-	OLAÇANÜSTÜ YEDEK	-	941.627.485,00
20-	Dağıtılması Öngörülen Diğer Kaynaklar	4.117.820.000,00	

KÂR PAYI ORANLARI TABLOSU

KAR PAYI BİLGİLERİ (3)	TOPLAM DAĞITILAN KÂR PAYI		TOPLAM DAĞITILAN KÂR PAYI/NET DAĞITILABİLİR DÖNEM KÂRI	1 TL NOMİNAL DEĞERLİ PAYA İSABET EDEN KÂR PAYI	
	NAKİT (TL)	BEDELSİZ (TL)		TUTARI (TL)	ORAN (%)
- BRÜT	6.600.000.000,00	-	210,1	30.0000000	3.000,00000
- NET	5.610.000.000,00	-	178,6	25,5000000	2.550,00000

(1) Tutarlar nominal olup, enflasyon düzeltmelerini içermemektedir.

(2) Kontrol gücü olmayan paylar hariç ana ortaklığın konsolide net dönem karı tutarıdır.

(3) Dağıtımın tamamının brüt veya % 15 stopaj kesintisi yapılarak net olarak ödenmesi halinde ulaşılabilecek tutarları ifade etmektedir.