ALMANYA



CİVATA SEKTÖRÜ
PAZAR ARAŞTIRMASI RAPORU

Tarih : Mayıs 2026

Raporu Hazırlayan: Düsseldorf Ticaret Ataşeliği

İçindekiler

1. Ülke Pazarında Civata Sektörü 4
1.1 İlgili Sektörde Üretim....4
1.2 Ortalama Üretici Fiyatları 7
1.3 İlgili Sektörde Üretici Yerli Firmalara ve Üretici Birlikleri/Derneklerine İlişkin Bilgiler 8
1.4 Almanya Civata Sektöründe Perakende ve Toptan Satışlara İlişkin Bilgi 10
2. Ülkenin Sektörde Dış Ticareti 11
2.1 Civata Sektöründe Ülkenin En Fazla İthalat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke 11
2.2 Civata Sektöründe Ülkenin En Fazla İhracat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke 11
2.3 Civata Sektöründe Ülkenin Altılı Tarife Bazında En Fazla İthalat Yaptığı Ürünler (10 ürün)12
2.4 Civata Sektöründe Ülkenin Altılı Tarife Bazında En Fazla İhracat Yaptığı Ürünler (10 ürün) 12
3. Sektörde Ülkemizden İhracat (Değer ve Miktar) 13
3.1 Sektörde Ülkemizin Ülkeye İhracatı (1.000 $)* 13
3.2 Sektörde Ülkemizin Ülkeye İhracatı (Miktar ton)* 14
4. Sektörde İhracat Yoluyla Pazara Giriş 15
4.1 Sektör İçin Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler 15
4.2 Sektörde Önde Gelen Firmalar ve Pazarın Yapısı....16
4.3 İlgili Oda/Birlik/Dernek/STKlar ve İletişim Bilgileri 17
4.4 Varsa İthalatçı Firma Bilgisi Alınabilecek Açık Kaynaklar 18
4.5 Sektörün İthalatında Zorunlu Belgeler 19
4.6 Sektörde sevk öncesi inceleme zorunluluğu var mıdır? Varsa yetkilendirilmiş gözetim şirketleri hangileridir? 23
4.7 Sektördeki Önemli Fuarlar (milli katılım olup olmadığı) ve Tarihleri 23
4.8 Varsa Sektörde İhale Yayımlayan Kamu Kurumları ile İlgili Bilgiler 24
4.9 Ülkenin, Ülkemiz ve Diğer Ülkelerle STA/Tercihli Ticaret Anlaşmaları Hakkında Bilgi....24
4.10 Sektörde Standartlar 25
4.11 Sektörde Etiketleme 25
4.12 Sektörde Ambalajlama 27
4.13 Lojistik (nakliye süresi, en fazla tercih edilen taşıma modları, güzergahlar v.b.) 28
4.14 Dağıtım Kanalları....29
4.15 E-Ticaret (Sınır Ötesi E-Ticaret/E-İhracat)....30
4.15.1 Ülkedeki Pazaryerleri 30
4.15.2 Özel Günler, Bayramlar v.b. 30
4.15.3 En Çok Kullanılan Sosyal Medya Platformları....31
4.15.4 E-Ticaretteki Gümrük Vergileri ve Muafiyetleri....31
4.15.5 Gümrük Vergileri ve İthalat Vergileri 32
4.15.6 E-Ticarete Yönelik Düzenlemeler....33

4.15.7 E-Ticarete Yönelik Lojistik Hizmetleri (Hızlı kargo ve sipariş karşılama hizmetleri (fulfillment) sunan firmalar v.b.) 34
4.16 Tanıtım ve Pazarlama 35
4.17 Sektörde Tüketici /Alıcı Tercihleri ve Son Trendler 36
4.18 Sektörde Vergiler (gümrük vergisi, katma değer vergisi, özel tüketim vergisi, ilave gümrük vergisi, anti damping vergisi v.b.) 37
4.19 Varsa Sektöre Yönelik ve Genel Tarife Dışı Engeller 37
5. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Fırsatlar (Örnek: artan talep, e-ticaretin yaygınlaşması, ülkemizle yapılan Serbest Ticaret Anlaşması v.b.) 38
6. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Tehditler (Örnek: yoğun rekabet ortamı, korumacı politikalar, tüketici tercihlerinde farklılıklar, ekonomik dalgalanmalar, siyasi istikrarsızlık v.b.) 39
7. Civata Sektöründe İhracatın Artırılması için Firmalara Öneriler 40
8. Sonuç ve Genel Değerlendirme 41
9. Yararlı Adresler 42
10. Kaynakça 43

1. Ülke Pazarında Civata Sektörü

1.1 İlgili Sektörde Üretim

Almanya'da sektörde yaklaşık 161 üretici firma faaliyet göstermekte olup toplam çalışan sayısı yaklaşık 19.600 kişidir. Üretim, ağırlıklı olarak metal bağlantı elemanları (civata, vida, somun, perçin vb.) üzerine yoğunlaşmıştır.

Almanya, Avrupa'nın en büyük bağlantı elemanları üreticilerinden biridir ve Avrupa pazarının yaklaşık %20'sinden fazlasını elinde bulundurmaktadır. Yüksek kalite ve standart ürünlerde uzmanlaşmıştır; düşük maliyetli ürünlerde ise ithalata bağımlıdır. Sektör özellikle otomotiv, makine, inşaat ve havacılık sanayine güçlü şekilde entegredir. Yıllık üretim değeri yaklaşık 8–12 milyar avrodur. Üretimin büyük kısmını yüksek mukavemetli civatalar, otomotiv bağlantı elemanları ve özel mühendislik ürünleri oluşturmaktadır. Coğrafi yoğunlaşma Baden-Württemberg, Kuzey Ren-Vestfalya ve Baverya eyaletlerindedir. Alman üreticiler kalite standardı ve sertifikasyon konusunda çok güçlüdür.

Almanya'daki civata üretiminin önemli bölümü otomotiv sektörüne çalışmaktadır. BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen gibi üreticilerin yüksek teknik standart talebi Alman tedarik zincirini oldukça geliştirmiştir.

Almanya'da üretim tesisleri büyük ölçüde soğuk dövme, CNC işleme, otomatik kalite kontrol ve robotik paketleme sistemleriyle çalışmakta ve bu nedenle işçilik maliyeti yüksek olsa da kalite ve hassasiyet avantajı korunuyor.

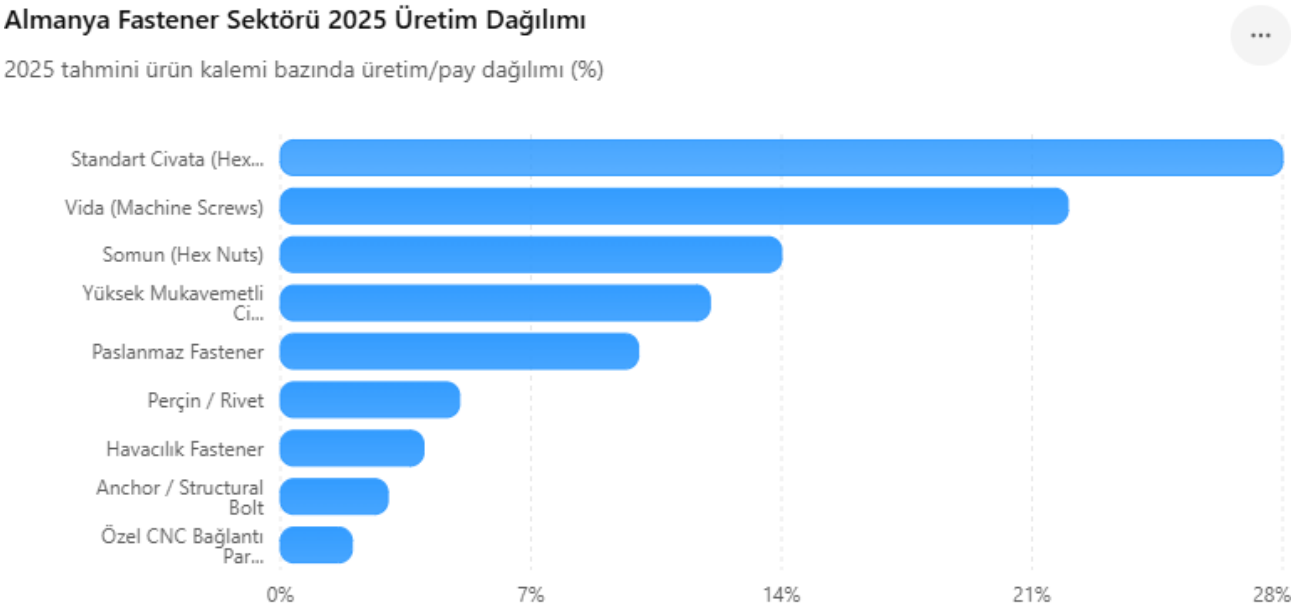
Almanya, yüksek kaliteli teknik civatalarda güçlü bir üretici, standart düşük maliyetli ürünlerde ise önemli bir ithalatçıdır.

Özellikle Çin, Tayvan, Türkiye ve İtalya önemli tedarikçiler arasında yer almaktadır.

Türk firmalarının Almanya'ya ihracatı son yıllarda artış göstermiştir. Özellikle otomotiv yan sanayisine üretim yapan Türk firmaları Almanya'da güçlü konuma gelmektedir.

2024 yılında Almanya sanayi üretimi genel olarak %4,5 daralmıştır. Metal işleme ve işlenmiş metal ürün sektöründe ise düşüş yaklaşık %6,4 seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu durum cıvata/somun sektörünü de doğrudan etkilemiştir. 2025'in ilk aylarında kısmi toparlanma görülse de sektör hâlâ zayıf talep, otomotiv sektöründede yavaşlama ve enerji maliyetleri baskısı altındadır. Özellikle otomotiv, makine, rüzgar enerjisi ve havacılık sektörleri bağlantı elemanları talebinin ana sürükleyicileri olmaya devam etmektedir. ABD tarafından 2025 yılında uygulanan tarifeler nedeniyle nedeniyle fiyat konusunda baskı oluşsa da Almanya'nın ihracatı gücünü korumuştur. 2024 yılında Alman otomotiv üretimindeki düşüş nedeniyle standart karbon çelik civata ve vidalarda talep

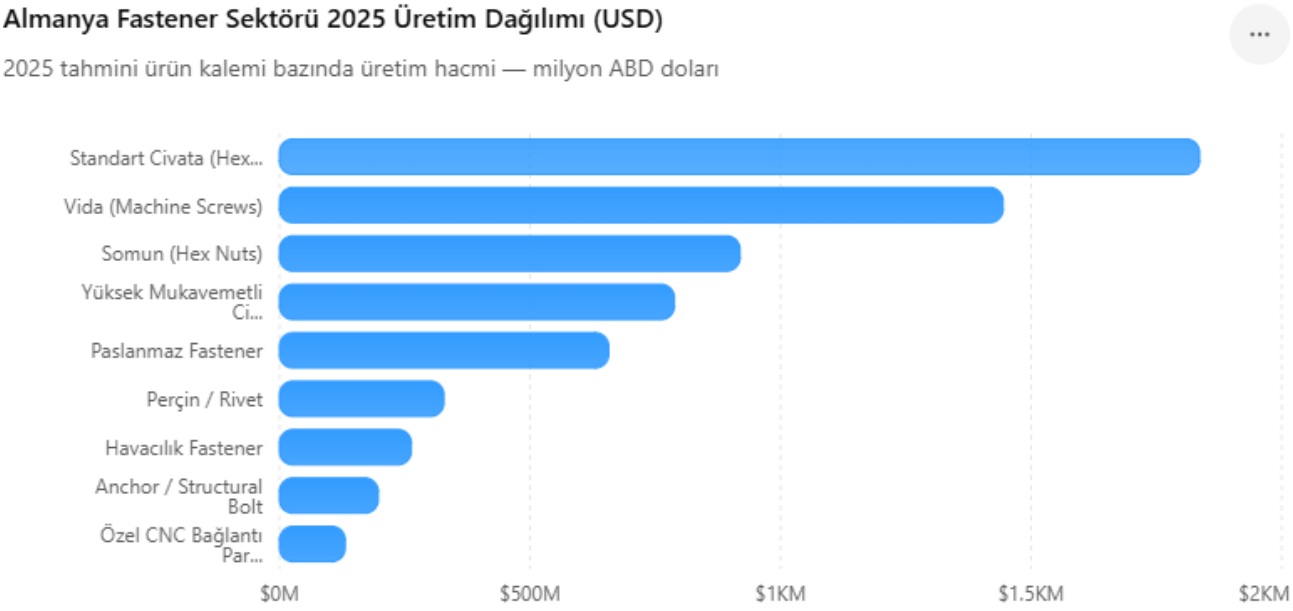
azalmıştır. Rüzgar türbini ve altyapı projelerine yönelik ürünlerde ise talep güçlüdür. Paslanmaz bağlantı elemanlarında da güçlü talep devam etmiştir. Önümüzdeki yıllarda bu grubun Almanya'da en hızlı büyüyen segmentlerden biri olması beklenmektedir.



Standart civatalar (%28) hâlâ Almanya'daki en büyük üretim hacmine sahip segmenttir. Vida grubu (%22) özellikle otomotiv, beyaz eşya ve elektronik sanayinden talep görmektedir. Yüksek mukavemetli civatalar (%12) enerji ve ağır sanayi yatırımları nedeniyle büyümektedir. Paslanmaz bağlantı elemanları (%10) en hızlı büyüyen segmentlerden biridir. Havacılık segmenti (%4) küçük hacimli ama yüksek katma değerli üretim alanıdır. Offshore rüzgar projeleri nedeniyle yüksek mukavemetli civata segmentinde büyüme sürmektedir.

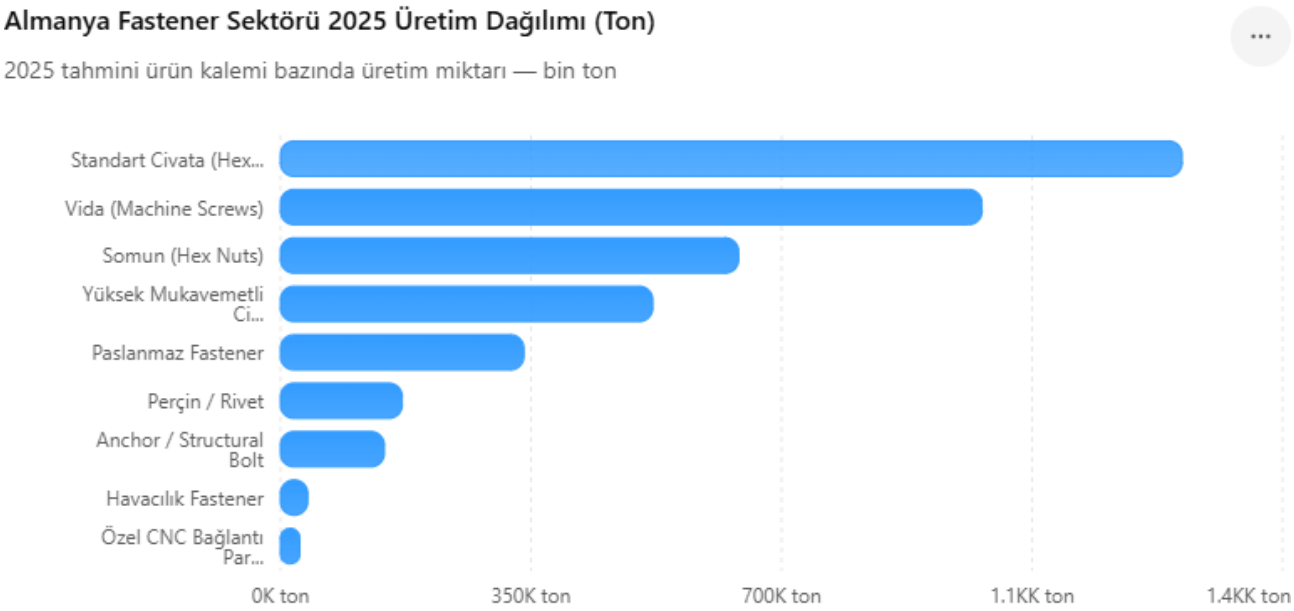
2025 yılı için Almanya bağlantı elemanları sektörünün toplam pazar büyüklüğü yaklaşık 6,57 milyar ABD doları seviyesinde hesaplanmaktadır.

Aşağıdaki grafik, bu toplam hacmin ürün kalemlerine göre tahmini dağılımını ABD doları bazında göstermektedir.



2025 yılı için Almanya bağlantı elemanları sektörünün toplam üretim hacminin yaklaşık 4,2–4,5 milyon ton seviyesinde olduğu tahmin edilmektedir. Bu hesaplama; Almanya'nın metal bağlantı elemanları üretim kapasitesi, Avrupa bağlantı ürünleri üretim verileri ve ürün yoğunluk katsayıları baz alınarak oluşturulmuştur.

Aşağıdaki grafik 2025 yılı üretim dağılımını ton bazında göstermektedir.



Kaynak:Grandviewresearch

Tonaj bazında en büyük segmentler düşük/orta katma değerli standart bağlantı elemanlarıdır. Değer bazında ise havacılık, paslanmaz ve yüksek dayanımlı ürünler öne çıkmaktadır. Havacılık bağlantı elemanları segmenti tonaj olarak az görünse de kilogram başına değer açısından sektör lideridir. Offshore rüzgar ve enerji altyapısı projeleri nedeniyle yüksek mukavemetli civata üretimi 2025'te büyümeye devam etmektedir.

1.2 Ortalama Üretici Fiyatları

Almanya civata sektöründe ortalama üretici fiyatı hakkında kesin bir veri sağlama olanağı bulunmamaktadır. Civata fiyatları, üretim maliyetleri, hammadde, işçilik giderleri ve piyasa talebine bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Almanya'da civata sektörü, yüksek kalite standartları ve markalaşma nedeniyle Avrupa ortalamasının üzerinde fiyatlarla çalışmaktadır.

Almanya'da 2025 yılı itibarıyla civata ve bağlantı elemanları sektöründe üretici fiyatları ürün tipine, kalite sınıfına ve malzeme türüne göre değişmektedir.

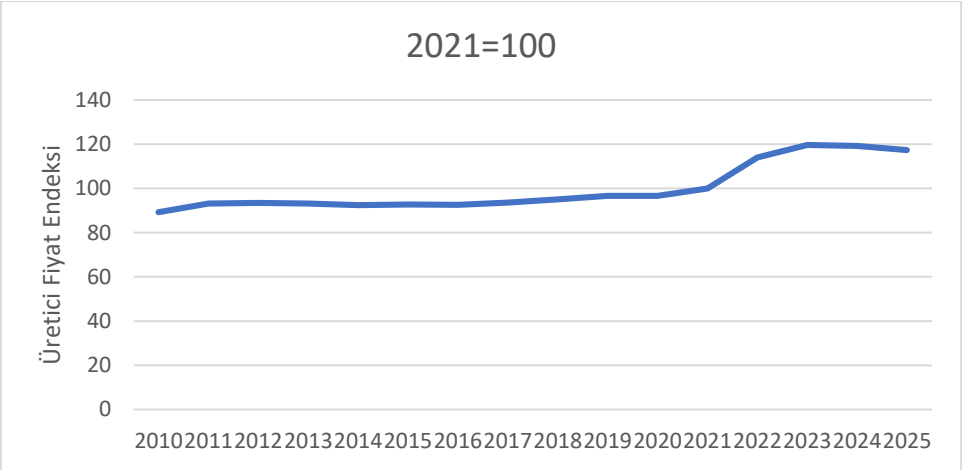
Standart çelik civatalar (DIN/ISO, 4.6–8.8 kalite sınıfı) fabrika çıkışında genellikle adet başına yaklaşık 0,20 € ile 1,20 € arasında fiyatlanmaktadır. Daha yüksek dayanımlı cıvataların fiyatları (10.9–12.9 sınıfı), özellikle otomotiv ve makine sanayinde kullanılanlar, yaklaşık 0,80 € ile 3,50 € arasında değişmektedir.

Somun ve küçük bağlantı elemanlarında seri üretim fiyatları daha düşüktür ve parça başına yaklaşık 0,05 € ile 0,40 € aralığındadır. Paslanmaz çelik (A2/A4) ve özel alaşımlı civatalarda ise üretici fiyatları genellikle 1,00 € ile 5,00 € seviyesine çıkmaktadır.

Kilo bazlı toplu endüstriyel satışlarda (karışık bağlantı elemanları) üretici seviyesinde fiyatlar yaklaşık 1,5 € ile 6 € / kg arasında değişmektedir.

Genel olarak Almanya'da civata sektöründe üretici fiyatları, düşük maliyetli seri ürünlerde birkaç cent seviyesinden başlayıp, özel ve yüksek dayanımlı ürünlerde birkaç avroya kadar çıkabilmektedir. Fiyatlar özellikle malzeme türü, dayanım sınıfı ve sipariş hacmine bağlı olarak önemli ölçüde değişmektedir.

Grafik: Civata Üretici Fiyat Endeksi



Kaynak:Destatis

Alman Federal İstatistik Kurumu verilerine göre civata sektörü için üretici fiyat endeksi,2024 yılında 119,3 puan olarak gerçekleşirken, 2025 yılında 117,3 puan olarak gerçekleşmiştir.

1.3 İlgili Sektörde Üretici Yerli Firmalara ve Üretici Birlikleri/Derneklerine İlişkin Bilgiler

Dernekler

Deutscher Schraubenverband e.V.

- Goldene Pforte 1, 58093 Hagen
- Telefon: +49 (0)2331 9588 11
- E-Mail: info@schraubenverband.de
- Internet Web Sitesi: https://www.schraubenverband.de

Fachverband des Schrauben-Großhandels e.V.

- Friedrichstraße 79, 10117 Berlin
- Tel.: +49 30 8878 6525
- E-Mail: info@fds-online.de
- Internet Web Sitesi : www.fds-online.de
- Üyeler: https://fds-online.de/der-fds/#mitglieder

DIN Deutsches Institut für Normung

- Burggrafenstaße 6, 10787 Berlin
- Tel.: +49 (0) 30 260 10
- E-Mail: info@din.de
- Internet Web Sitesi: https://www.din.de

Üreticiler

Adolf Würth GmbH & Co. KG

- Reinhold-Würth-Straße 12-17, 74653 Künzelsau
- Tel: +49 7940 150
- E-Mail: info@wuerth.com
- Internet Web Sitesi: https://www.wuerth.com

Kamax Holding GmbH & Co. KG

- Dr. Rudolf-Kellermann-Straße 2, 35315 Homberg
- Tel.: +49 (0) 6633 790
- E-Mail: communications@kamax.com
- Internet Web Sitesi: https://www.kamax.com

EJOT SE & Co. KG

- Im Herrengarten 1, 57319 Bad Berleburg
- Tel.: +49 (0) 2751 5290
- E-Mail: industrie@ejot.com
- Internet Web Sitesi: https://www.ejot.de

Arnold Umformtechnik GmbH & Co. KG

- Carl-Arnold-Straße 25, 74670 Forchtenberg-Ernsbach
- Tel.: +49 (0) 7947 8210
- E-Mail: info@arnold-fastening.com
- Internet Web Sitesi: https://www.arnold-fastening.com

Böllhoff GmbH

- Archimedesstraße 1-4, 33649 Bielefeld
- Tel.: +49 (0) 521 448 201

- E-Mail: info@boellhoff.com
- Internet Web Sitesi: https://www.boellhoff.com

Bossard Deutschland GmbH

- Max-Eyth-Straße 14, 89186 Illerrieden
- Tel.: +49 (0) 7306 7820
- E-Mail: deutschland@bossard.com
- Internet Web Sitesi: https://www.bossard.com

Altenloh, Brinck & CO GmbH & Co. KG

- Kölner Straße 71-77, 58256 Ennepetal
- Tel.: +49 (0) 2333 7990
- E-Mail: info@altenloh.com
- Internet Web Sitesi: https://www.altenloh.com

Schraubenwerk Zerbst GmbH

- Altbuchsland 22, 39261 Zerbst
- Tel.: +49 (0) 3923 7130
- E-Mail: info@schraubenwerk.de
- Internet Web Sitesi: https://www.schraubenwerk.de

1.4 Almanya Civata Sektöründe Perakende ve Toptan Satışlara İlişkin Bilgi

Almanya'da civata sektörü perakende ve toptan satış olarak iki ana kanala ayrılmaktadır. Sektörün ana yapısı ağırlıklı olarak toptan satış (B2B) üzerine kuruludur.

Toptan satış tarafında müşteriler genellikle otomotiv, makine imalatı, inşaat ve enerji gibi sanayi sektörleridir. Ürünler çoğunlukla DIN/ISO standartlarına uygun civata, somun ve özel bağlantı elemanlarından oluşur. Satışlar büyük hacimli olarak, koli veya ton bazında yapılır ve birim fiyatlar düşüktür. Almanya'da bu alandaki önemli toptancı ve distribütörler arasında Würth Group, OTTO ROTH ve Fastbolt gibi firmalar yer almaktadır. Sektörün büyük kısmı bu B2B yapı üzerinden çalışır ve toplam pazarın yaklaşık %70–85'ini oluşturur.

Perakende satış ise daha küçük bir paya sahiptir ve genellikle bireysel kullanıcılar, ustalar ve küçük işletmelere yöneliktir. Ürünler yapı marketler (Bauhaus, Hornbach, Obi gibi) ve online satış kanalları üzerinden küçük paketler halinde satılır. Perakende satışta birim fiyatlar toptana göre daha yüksektir ancak satış hacmi düşüktür. Bu kanal daha çok ev kullanımı ve küçük ölçekli tamirat işleri için önem taşır.

Genel olarak Almanya'da civata sektörü, güçlü bir endüstriyel tedarik zinciri üzerine kuruludur ve asıl ağırlık toptan satış ve sanayi tedarikine dayanmaktadır.

2. Ülkenin Sektörde Dış Ticareti

2.1 Civata Sektöründe Ülkenin En Fazla İthalat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke

	Ülke Adı	İthalat Değeri ($)	Miktar (ton)	Birim fiyat (%) (İthalat Değeri/Toplam İthalat)
1	İtalya	603.435	118.330,0	12,4
2	**Türkiye**	**291.892**	**57.749,9**	**6**
3	Fransa	272.680	21.769,4	5,6
4	Çekya	245.107	41.312,5	5
5	İsviçre	210.592	9.199,4	4,3
6	Hollanda	201.780	44.135,7	4,1
7	Polonya	182.041	30.454,9	3,7
8	İspanya	144.302	26.719,1	3
9	Birleşik Krallık	111.953	4.472,0	2,3
10	Avusturya	111.900	16.292,1	2,3

Kaynak:Destatis

2.2 Civata Sektöründe Ülkenin En Fazla İhracat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke

	Ülke Adı	İhracat Değeri ($)	Miktar (ton)	Birim fiyat (%) (İhracat Değeri/Toplam İhracat)
1	Fransa	625.492	70.516,2	8,3
2	Polonya	488.892	67.498,5	6,5
3	Çekya	484.141	63.463,6	6,4
4	Avusturya	446.430	48553,1	5,9
5	Hollanda	378.289	56.710,1	5
6	İtalya	332.796	39.258,8	4,4
7	İspanya	280.681	34.054,0	3,7
8	Birleşik Krallık	278.284	21.822,1	3,7
9	Macaristan	261.626	27.553,3	3,5
10	İsviçre	245.366	19.651,7	3,2
15	**Türkiye**	**164.982**	**17.167,6**	**2,2**

Kaynak:Destatis

2.3 Civata Sektöründe Ülkenin Altılı Tarife Bazında En Fazla İthalat Yaptığı Ürünler (10 ürün)

Gümrük Tarife Kodu (6 Basamaklı)	Ürün Adı	İthalat Değeri ($)	Türkiye'den İthalatı ($)	Türkiye'den İthalatının Payı (%)
731815	Demir veya çelikten diş açılmış diğer vida ve cıvatalar	2.172.327	153.600	7,1
731816	Demir/çelikten diş açılmış somunlar	772.718	38.349	5
731829	Demir/çelikten vida, somun benzeri diğer eşya; diş açılmamış	457.272	26.277	5,7
731814	Demir veya çelikten diş açılmış ototaradöz vidalar	417.817	30.780	7,4
731819	Demir/çelikten diş açılmış perçin çivi, pim, kama vb eşya	334.762	15.553	4,6
731822	Demir/çelikten diğer rondelalar; diş açılmamış	218.737	14.829	6,8
731812	Demir veya çelikten diş açılmış ahşap vidaları	193.395	420	0,2
731821	Demir/çelikten yaylanmayı sağlayıcı ve diğer sıkıştırma rondelaları; diş açılmamış	112.675	3.716	3,3
731823	Demir/çelikten perçin çivileri; diş açılmamış	65.544	5.651	8,6
731824	Demir/çelikten kamalar ve kamalı pimler; diş açılmamış	56.177	2.157	3,8

Kaynak:Destatis

2.4 Civata Sektöründe Ülkenin Altılı Tarife Bazında En Fazla İhracat Yaptığı Ürünler (10 ürün)

Tarife Pozisyonu (6 Basamaklı)	Ürün Adı	İhracat Değeri ($)	Türkiye'ye İhracatı ($)	Türkiye'ye İhracatının Payı (%)
731815	Demir veya çelikten diş açılmış diğer vida ve cıvatalar	3.203.360	58.787	1,8
731816	Demir/çelikten diş açılmış somunlar	1.043.917	30.835	3

731829	Demir/çelikten vida, somun benzeri diğer eşya; diş açılmamış	825.241	21.010	2,5
731814	Demir veya çelikten diş açılmış ototaradöz vidalar	727.955	11.237	1,5
731819	Demir/çelikten diş açılmış perçin çivi, pim, kama vb eşya	620.196	23.531	3,8
731822	Demir/çelikten diğer rondelalar; diş açılmamış	326.985	7.844	2,4
731821	Demir/çelikten yaylanmayı sağlayıcı ve diğer sıkıştırma rondelaları; diş açılmamış	260.874	6.214	2,4
731812	Demir veya çelikten diş açılmış ahşap vidaları	243.946	476	0,2
731823	Demir/çelikten perçin çivileri; diş açılmamış	140.415	2.278	1,6
731824	Demir/çelikten kamalar ve kamalı pimler; diş açılmamış	90.523	2.002	2,2

Kaynak:Destatis

3. Sektörde Ülkemizden İhracat (Değer ve Miktar)

3.1 Sektörde Ülkemizin Ülkeye İhracatı (1.000 $)*

	Gümrük Tarife Kodu (6 Basamaklı)	Ürün Adı	2021	2022	2023	2024	2025
1	731815	Demir veya çelikten diş açılmış diğer vida ve cıvatalar	123.382	164.691	151.172	144.909	153.600
2	731816	Demir/çelikten diş açılmış somunlar	30.781	42.289	47.775	41.529	38.349
3	731814	Demir veya çelikten diş açılmış ototaradöz vidalar	17.904	22.380	27.334	26.686	30.780
4	731829	Demir/çelikten vida, somun benzeri diğer eşya; diş açılmamış	15.608	19.689	23.279	26.437	26.277
5	731819	Demir/çelikten diş açılmış perçin çivi, pim, kama vb eşya	8.699	10.971	12.524	11.930	15.553
6	731822	Demir/çelikten diğer rondelalar; diş açılmamış	11.754	18.740	19.209	16.229	14.829
7	731823	Demir/çelikten perçin çivileri; diş açılmamış	3.730	4.588	4.334	6.308	5.651

8	731821	Demir/çelikten yaylanmayı sağlayıcı ve diğer sıkıştırma rondelaları; diş açılmamış	2.185	4.009	3.453	3.146	3.716
9	731824	Demir/çelikten kamalar ve kamalı pimler; diş açılmamış	1.246	3.035	2.306	2.369	2.157
10	731812	Demir veya çelikten diş açılmış ahşap vidaları	1.203	1.402	888	667	420
	TOPLAM		**216.492**	**291.794**	**292.274**	**280.210**	**291.332**

* 2025 yılı baz alınmıştır. /Kaynak:Destatis

3.2 Sektörde Ülkemizin Ülkeye İhracatı (Miktar ton)*

	Gümrük Tarife Kodu (6 Basamaklı)	Ürün Adı	2021	2022	2023	2024	2025
1	731815	Demir veya çelikten diş açılmış diğer vida ve cıvatalar	38.457,5	48.226,6	37.990,3	37.621,6	38.366,4
2	731816	Demir/çelikten diş açılmış somunlar	8.525,0	10.697,1	10.686,6	9.385,7	8.823,9
3	731814	Demir veya çelikten diş açılmış ototaradöz vidalar	3.229,1	3.426,9	2.894,6	3.171,3	3.441,1
4	731829	Demir/çelikten vida, somun benzeri diğer eşya; diş açılmamış	2.113,3	2.657,5	2.811,7	2.925,3	2.771,4
5	731819	Demir/çelikten diş açılmış perçin çivi, pim, kama vb eşya	1.501,3	1.520,9	1.558,3	1.369,3	1.623,2
6	731822	Demir/çelikten diğer rondelalar; diş açılmamış	897,8	1.548,0	1.530,1	1.364,7	1.092,8
7	731823	Demir/çelikten perçin çivileri; diş açılmamış	828,1	986,2	863,4	1.171,9	1.008,1
8	731824	Demir/çelikten kamalar ve kamalı pimler; diş açılmamış	174,4	334,4	247,2	322,6	268,4

9	731821	Demir/çelikten yaylanmayı sağlayıcı ve diğer sıkıştırma rondelaları; diş açılmamış	144,6	199,5	179,1	148,4	156,2
10	731812	Demir veya çelikten diş açılmış ahşap vidaları	323,8	427,1	271,7	106,6	71,8
	TOPLAM		**56.194,90**	**70.024,20**	**59.033,00**	**57.587,40**	**57.623,30**

* 2025 yılı baz alınmıştır /Kaynak:Destatis

4. Sektörde İhracat Yoluyla Pazara Giriş

4.1 Sektör İçin Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler

Almanya'da civata ve bağlantı elemanları sektörü için hedef bölgeler otomotiv, makine imalatı, endüstriyel üretim, lojistik ve ihracat yoğunluğuna göre şekillenmektedir. Almanya, 16 federal eyaletten oluşan bir ülke olup, en güçlü kümelenmeler aşağıdaki eyalet ve şehirlerde bulunur:

Baden-Württemberg: Almanya'nın en güçlü sanayi eyaletlerinden biridir. Özellikle Stuttgart, Heilbronn, Mannheim ve Ulm çevresi bağlantı elemanları sektörü için çok güçlüdür. Otomotiv, makina üretimi, robotik ve endüstriyel üretim yoğun olduğu için yüksek miktarda civata ve bağlantı elemanı tüketilir. Mercedes-Benz, Bosch, Porsche ve Würth gibi büyük firmalar burada yer alır. Özellikle özel üretim, yüksek dayanımlı ve teknik bağlantı elemanları için en önemli bölgedir.

Kuzey Ren-Vestfalya (Nordrhein-Westfalen): Almanya'nın en büyük sanayi ve ticaret bölgesidir. Düsseldorf, Köln, Dortmund ve Essen önemli merkezlerdir. Ağır sanayi, çelik, enerji, inşaat ve bakım sektörleri güçlüdür. Distribütör ve ithalatçı sayısı oldukça fazladır. Türkiye'den gelen ürünlere alışık geniş bir ticari yapı bulunur. Hacim bazlı satış için önemli bir pazardır.

Bavyera (Bayern): Münih, Nürnberg ve Augsburg çevresi yüksek kaliteli endüstriyel üretim merkezidir. BMW, Siemens ve MAN gibi büyük şirketler burada faaliyet göstermektedir. Özellikle otomotiv, havacılık, elektronik ve medikal sektörlerine yönelik kaliteli bağlantı elemanları talep edilir. Premium segment için uygundur.

Aşağı Saksonya (Niedersachsen): Wolfsburg ve Hannover çevresi özellikle Volkswagen ekosistemi nedeniyle önemlidir. Seri üretim otomotiv bağlantı elemanları ve OEM tedarik zinciri açısından güçlü bir bölgedir.

Hessen: Frankfurt ve Darmstadt çevresi lojistik ve ticaret merkezi olarak öne çıkar. Avrupa'ya dağıtım yapmak isteyen firmalar için stratejik bir noktadır. Teknik toptancılar, ithalatçılar ve Avrupa merkez ofisleri yoğunlaşmıştır.

Hamburg: Liman ve dış ticaret açısından önemlidir. İthalatçı firmalar, depolar ve dağıtım şirketleri yoğun bulunmaktadır. Kuzey Avrupa'ya açılmak isteyen firmalar için avantaj sağlar.

Özellikle dikkat edilmesi gereken bağlantı elemanları kümelenmesi Heilbronn – Schwäbisch Hall – Künzelsau hattında yer almaktadır. Würth başta olmak üzere birçok büyük distribütör ve endüstriyel tedarikçi burada bulunmaktadır.

4.2 Sektörde Önde Gelen Firmalar ve Pazarın Yapısı

Almanya civata ve bağlantı elemanları sektörü, Avrupa'nın en gelişmiş ve organize sanayi yapılarından birine sahiptir. Pazar; üreticiler, distribütörler, teknik toptancılar, OEM tedarikçileri ve endüstriyel lojistik firmalarından oluşan güçlü bir ekosistem yapısına sahiptir. Özellikle otomotiv, makine imalatı, inşaat, enerji, havacılık ve ağır sanayi sektörleri bağlantı elemanları talebini yönlendirmektedir.

Pazar genel olarak üç ana yapıdan oluşur:

1. Büyük endüstriyel üreticiler:
   Standart ve özel bağlantı elemanları üretirler. Otomotiv ve makina sanayisine doğrudan tedarik sağlarlar.
2. Distribütör ve teknik toptancılar:
   Çok geniş ürün gamı ile sanayi firmalarına stoklu satış yaparlar. Almanya'daki pazarın önemli kısmı bu kanal üzerinden ilerler.
3. OEM ve otomotiv tedarik zinciri firmaları:
   Özel standartlara sahip yüksek kalite bağlantı elemanları talep ederler. Sertifikasyon ve kalite gereklilikleri oldukça yüksektir.

Almanya'daki sektör yapısında KOBİ şirketleri büyük ağırlığa sahiptir. Bu firmalar genellikle belirli ürün gruplarında uzmanlaşmış, yüksek kalite odaklı ve ihracat gücü yüksek şirketlerdir.

Sektörde öne çıkan başlıca firmalar şunlardır:

Würth Group: Almanya'nın ve dünyanın en büyük bağlantı elemanları ve montaj teknolojileri şirketlerinden biridir. Geniş distribütör ağı, lojistik gücü ve endüstriyel tedarik sistemi ile sektör lideridir. Özellikle sanayi, otomotiv, bakım-onarım ve inşaat sektörlerinde güçlüdür.

Bossard Group: Endüstriyel bağlantı teknolojileri ve akıllı lojistik çözümleri alanında faaliyet göstermektedir. Özellikle otomotiv ve yüksek hassasiyetli üretim sektörlerinde güçlüdür.

Reyher: Almanya'nın en büyük bağlantı elemanı distribütörlerinden biridir. Çok geniş stok kapasitesine ve Avrupa çapında dağıtım ağına sahiptir.

Berner Group: Profesyonel kullanıcılar için bağlantı elemanları, kimyasal ürünler ve teknik ekipman tedariği sağlar. İnşaat ve bakım sektöründe güçlüdür.

Ejot: Özellikle inşaat, plastik bağlantı sistemleri ve otomotiv bağlantıları alanında uzmanlaşmıştır. Teknik mühendislik çözümleriyle öne çıkar.

SFS Group: Hassas bağlantı sistemleri ve özel mühendislik bağlantıları üretmektedir. Otomotiv, elektronik ve havacılık sektörlerinde faaliyet göstermektedir.

Böllhoff: Rivet, insert ve özel bağlantı teknolojileri alanında Avrupa'nın önde gelen firmalarındandır. Endüstriyel mühendislik çözümleri sunmaktadır.

Pazarın temel özellikleri:

- Kalite ve sertifikasyon çok önemlidir.
- DIN, ISO ve otomotiv standartlarına uyum zorunludur.
- Uzun vadeli tedarik ilişkileri tercih edilir.
- Fiyat kadar teslimat güvenilirliği ve teknik destek de önemlidir.
- Stok yönetimi ve hızlı lojistik büyük rekabet avantajı sağlar.
- Dijital sipariş ve otomatik depo sistemleri yaygın kullanılmaktadır.

Almanya pazarı yüksek rekabet içermesine rağmen kaliteli ve güvenilir tedarikçiler için önemli fırsatlar sunmaktadır. Özellikle özel üretim, yüksek dayanımlı bağlantı elemanları, paslanmaz ürünler ve otomotiv yan sanayi bağlantıları alanlarında ithalat talebi devam etmektedir. Türk üreticiler kalite standardı ve teslimat performansını sağladıkları takdirde pazarda rekabet avantajı elde edebilmektedir.

4.3 İlgili Oda/Birlik/Dernek/STKlar ve İletişim Bilgileri

BGA – Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V.

Almanya Toptan Ticaret, Dış Ticaret ve Hizmetler Federal Birliği Derneği BGA, Almanya'daki toptan ticaret, dış ticaret ve hizmet sektörlerini temsil eden çatı örgüttür. Berlin merkezli olan birlik, yaklaşık 100.000'den fazla şirketi dolaylı olarak bünyesinde barındırmaktadır. Üyeleri arasında toptancılar, ithalatçılar, ihracatçılar ve hizmet sağlayıcılar bulunmaktadır. BGA, Alman ekonomisinde toptan ve dış ticaretin önemini vurgulamakta, iş dünyasının çıkarlarını federal hükümet, Avrupa Birliği kurumları ve uluslararası platformlarda savunmaktadır. Ayrıca piyasa verileri, sektör analizleri ve politika önerileriyle sektörün gelişimine katkıda bulunmaktadır.

İletişim Bilgileri:

Am Weidendamm 1 A,

10117 Berlin
Telefon: +49 30 59 00 99 50
Telefax: +49 30 59 00 99 519
E-Posta: info@bga.de
Web: www.bga.de

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.

Alman Ticari Temsilcilik ve Dağıtım Dernekleri Merkez Birliği Derneği

CDH, Almanya'daki ticari temsilcilikler, acenteler ve dağıtım şirketlerini temsil eden ulusal bir birliktir. CDH, önde gelen bir çatı örgüt olarak, neredeyse 34.000 ticari temsilcilik işletmesini tüm sektörlerden temsil etmektedir. Üyelerin büyük bir kısmını özellikle ticari temsilcilikler oluşturmaktadır. Ticari temsilcilikler, bağımsız şirketler olup ürünleri sanayi işletmeleri arasında, sanayi ile ticaret arasında veya toptan ve perakende ticaret arasında aracılık ederler. CDH ayrıca, satış alanında bağımsız olarak faaliyet gösteren diğer şirketlere de açıktır. CDH'nin ekonomik dernekleri arasında sanayi temsilcilikleri, ticaret acenteleri, yetkili satıcılar, satış mühendisliği büroları, merchandiser'lar vb. de yer almaktadır.

İletişim Bilgileri:

Am Weidendamm 1 A,
10117 Berlin
T: 030 / 7 26 25 600
F: 030 / 7 26 25 699
E-Posta: info@cdh.de
Web: https://cdh.de

4.4 Varsa İthalatçı Firma Bilgisi Alınabilecek Açık Kaynaklar

Wer Liefert Was (wlw.de) : Almanya'nın önde gelen B2B platformlarından biridir. Çivi, cıvata, bağlantı elemanları gibi ürünlerde ithalatçı ve toptancı bilgilerine erişim sağlar. Şirketlerin ürün portföyleri ve iletişim bilgileri detaylı şekilde sunulmaktadır.

Statista (www.statista.com**)** Bağlantı elemanları sektörüne dair Almanya pazar raporları ve ithalat verileri sunar. İthalatçı firmalara doğrudan erişim sağlamasa da, sektörün önde gelen oyuncuları ve pazar trendleri hakkında bilgi verir.

Wer-zu-wem (www.wer-zu-wem.de) Wer-zu-wem şirket veri tabanı, en önemli perakendeciler, hizmet sağlayıcılar ve sanayi şirketleri de dâhil olmak üzere Almanya'daki şirket hakkında şirket profilleri ve arka plan bilgileri sunmaktadır.

BDI: Alman Federal Sanayi Birliği Veri Tabanı (https://www.deutsche exportdatenbank.de/eng): Alman üreticileri ve ihracatçıları veri tabanı (Almanca ve İngilizce).

ITC-TRADE MAP (http://www.trademap.org/Index.aspx): ITC Veri Tabanı'na ücretsiz üye olarak G.T.I.P. bazında ithalatçı ve ihracatçı firmaların iletişim bilgilerine ulaşmak mümkündür.

KOMPASS (http://tr.kompass.com/): 5 milyondan fazla uluslararası ve yurt içi ticaret yapan alıcı ve/veya satıcı B-2-B firmalarını listelendiği, dünya çapında ve Türkçe dahil farklı dillerde hizmet veren kapsamlı bir veri tabanıdır.

EUROPAGES (https://www.europages.com.tr): 26 dilde yayınlanan Avrupa merkezli bir B2B platformudur. En başta üreticiler, hizmet sağlayıcılar, toptancılar ve distribütörler olmak üzere 3 milyon kayıtlı işletme bulunmaktadır. Her ay dünyanın her köşesinden gelen 2 milyondan fazla münferit ziyaretçi ürün, hizmet ve tedarikçi bulmak için bu platformu kullanmaktadır. Türkçe dil seçeneği de bulunmaktadır.

Industrystock (https://www.industrystock.com/en): Sanayi sektörü için 16 dilde 585.000'den fazla doğrulanmış şirket ve 5,5 milyondan fazla ürün için dünya çapında bir arama motoru sunuyor. Sanayi işletmelerindeki alıcılar için (IndustryStock.com) tüm dünyadan üreticilerin sonuçlarını sunan bir arama motorudur. Türkçe dil seçeneği de bulunmaktadır.

Ayrıca, German Business Portal web sayfasının GBP - Industries & Company Lists kısmına bakılmasının faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

4.5 Sektörün İthalatında Zorunlu Belgeler

Ticari Fatura (Commercial Invoice): Ürün detayları, miktar, fiyat, gönderici ve alıcı bilgilerini içermelidir.
Paketleme Listesi (Packing List): Ambalajların içeriğini ve ağırlıklarını belirtecek şekilde olmalıdır.
Çeki Listesi (Delivery Note): Alıcının teslim alacağı ürünleri listelemelidir.
Konşimento (CMR, AWB, B/L): Taşıma türüne göre karayolu (CMR), hava (AWB), denizyolu (B/L) belgelerinin hazırlanması gerekmektedir.
Menşe Şehadetnamesi (Certificate of Origin): Ürünün menşe ülkesini göstermektedir. İhracatçı ülke ticaret odası onaylı olmalıdır.
EUR.1 Dolaşım Belgesi: Türkiye ile AB arasındaki Gümrük Birliği kapsamında gümrük vergisi avantajı sağlamaktadır.
A.TR Dolaşım Belgesi: AB ile Türkiye arasındaki Gümrük Birliği kapsamında, ürünlerin Almanya'ya vergisiz giriş yapabilmesi için zorunludur.

İthalatçı Firma Beyanı / İzinleri: Almanya'daki ithalatçı firma, gıdayı ithal etme iznine sahip olmalıdır.

Avrupa Komisyonu tarafından işletilen Access2Markets (Access2Markets Welcome home page) platformu, Avrupa Birliği ile ticaret yapmak isteyen firmalar için kapsamlı bir bilgi kaynağıdır. Bu platform aracılığıyla, ihracatçı firmalar ürünlerinin Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTIP/HS kodu) ve menşe ile hedef ülke bilgilerini girerek, ihracat sırasında karşılaşılabilecek gümrük vergileri, teknik düzenlemeler, standartlar ve belge gereklilikleri hakkında detaylı bilgiye ulaşabilmektedir. Platform, ihracatçıların yalnızca genel mevzuat değil, aynı zamanda ürün bazlı spesifik yükümlülükleri de görmelerine olanak tanımaktadır. Böylece firmalar, ihracata konu ürün için gerekli olan sertifikaları, uygunluk beyanlarını, teknik belgeleri ve kayıt gerekliliklerini önceden öğrenerek ticari süreçlerini planlayabilmektedir. Bu yönüyle Access2Markets, Türkiye'den Almanya'ya elektrikli ev aletleri ihracatı yapacak şirketler için, uyum süreçlerinin doğru şekilde yönetilmesi ve pazar erişiminin sorunsuz gerçekleşmesi açısından güvenilir ve resmi bir başvuru kaynağıdır.

Almanya'da civata ve bağlantı elemanları sektöründe gerekli belgeler; ürünün kullanım alanına göre değişir. Özellikle otomotiv, inşaat ve endüstriyel OEM sektörlerinde sertifikasyon çok önemlidir.

1. CE İşareti (Bazı Ürün Gruplarında Zorunlu)

Her civata için zorunlu değildir. Ancak şu alanlarda gerekebilir:

- yapı bağlantı elemanları,
- çelik konstrüksiyon bağlantıları,
- ankraj sistemleri,
- taşıyıcı sistem elemanları.

İlgili standart:

- EN 15048
- EN 14399

CE kapsamında:

- performans beyanı (DoP),
- izlenebilirlik,
- fabrika üretim kontrolü

istenir.

2. DIN / ISO Uygunluğu (Fiilen Zorunlu)

Almanya'da teknik olarak yasal zorunluluk olmasa da pazara giriş için neredeyse zorunlu kabul edilir.

En yaygın normlar:

- DIN 933
- DIN 931
- DIN 912
- DIN 934
- ISO 4014
- ISO 4762

Müşteriler mutlaka:

- ölçü toleransı,
- çekme dayanımı,
- kaplama,
- sertlik
  test raporu ister.

3. EN 10204 3.1 Malzeme Sertifikası

Almanya'da en kritik belgelerden biridir.

İçerik:

- kimyasal analiz,
- mekanik değerler,
- ısıl işlem,
- üretim lotu izlenebilirliği.

Özellikle:

- otomotiv,
- enerji,
- savunma,
- makine sanayi
  için standart beklentidir.

Birçok Alman müşteri siparişle birlikte zorunlu ister.

4. ISO 9001 (Temel Kalite Yönetimi)

Neredeyse tüm Alman distribütörleri ve OEM'ler ister.Kapsam:

- kalite yönetim sistemi,
- süreç kontrolü,
- dokümantasyon,
- müşteri şikayet yönetimi.

5. IATF 16949 (Otomotiv İçin Kritik)

Otomotiv sektörüne satış yapmak isteyen firmalar için fiilen zorunlu.

İstenen sektörler:

- VW
- BMW
- Mercedes
- Bosch
- ZF
- Continental

Bu belge olmadan doğrudan OEM tedarikçisi olmak çok zordur.

Kapsam:

- PPAP,
- SPC,
- traceability,
- hata önleme sistemleri.

6. REACH Uyumluluğu

Avrupa kimyasal regülasyonudur.

Kaplama ve yüzey işlemlerinde çok önemlidir:

- Cr6 yasağı,
- ağır metal limitleri,
- kimyasal içerik bildirimi.

Alman müşteriler çoğu zaman:

- REACH declaration
  ister.

7. RoHS Uyumluluğu

Elektronik ve elektrik sektörüne çalışan firmalar için gerekir.

Özellikle:

- elektronik cihaz bağlantıları,
- PCB bağlantı elemanları
  için önemlidir.

Kısıtlanan maddeler:

- kurşun,
- cıva,
- kadmiyum vb.

Alman Müşterilerin En Çok İstediği Evraklar

Belge	Önemi
EN 10204 3.1	Çok yüksek
ISO 9001	Temel zorunluluk
IATF 16949	Otomotiv için kritik
REACH	AB pazarı için kritik
PPAP	OEM projelerinde gerekli
Tuz testi raporu	Kaplama ürünlerinde yaygın
Çekme testi raporu	Standart beklenti

4.6 Sektörde sevk öncesi inceleme zorunluluğu var mıdır? Varsa yetkilendirilmiş gözetim şirketleri hangileridir?

Almanya'da civata, somun ve diğer bağlantı elemanları sektörü için genel olarak tüm sevkiyatlar için geçerli bir sevk öncesi inceleme zorunluluğu bulunmamaktadır. Ancak bazı durumlarda sevk öncesi inceleme gerekli veya fiilen zorunlu hale gelebilir. Örneğin, alıcı ile satıcı arasındaki sözleşmede böyle bir şart bulunuyorsa, ürünlerin belirli teknik standartlara uygunluğunun bağımsız bir kuruluş tarafından doğrulanması isteniyorsa veya ihracat yapılan ülkenin mevzuatı sevk öncesi inceleme ya da uygunluk sertifikası talep ediyorsa üçüncü taraf gözetim hizmeti gerekebilir.

Bağlantı elemanları sektöründe Almanya'da yaygın olarak uygulanan kalite güvence faaliyetleri arasında EN 10204 3.1 veya 3.2 malzeme sertifikaları, mekanik ve kimyasal test raporları, boyutsal kontroller, tork ve çekme testleri, parti bazlı kalite kontrolleri ve müşteri tarafından talep edilen bağımsız gözetim hizmetleri yer almaktadır.

Almanya'da uluslararası kabul gören başlıca gözetim ve muayene kuruluşları şunlardır:

- Bureau Veritas
- TÜV Rheinland
- Kiwa
- Arotec Inspection GmbH
- Tentacontrol GmbH
- PTC Test and Inspection Company

Bunların yanında bağlantı elemanları ve endüstriyel parçalar konusunda uzmanlaşmış kalite kontrol kuruluşları da bulunmaktadır. Örnek olarak WIMA Control GmbH, bağlantı elemanlarının kalite kontrolü ve ayıklama hizmetleri sunarken, Intellifast GmbH cıvata ön yükleme ve bağlantı güvenliği ölçümleri konusunda faaliyet göstermektedir.

Sonuç olarak, Almanya'da civata ve bağlantı elemanları için devlet tarafından zorunlu tutulan genel bir sevk öncesi inceleme uygulaması yoktur. Ancak müşteri şartnameleri, sektör gereklilikleri, ürünün kullanım alanı veya ihracat yapılan ülkenin mevzuatı nedeniyle bağımsız gözetim kuruluşlarından sevk öncesi inceleme hizmeti alınması gerekebilir. Bu nedenle değerlendirme yapılırken ürünün kullanım amacı, müşteri talebi ve ihracat destinasyonu dikkate alınmalıdır.

4.7 Sektördeki Önemli Fuarlar (milli katılım olup olmadığı) ve Tarihleri

Fastener Fair Global Fuarı: İki yılda bir Stuttgart şehrinde düzenlenmektedir. Bağlantı elemanları ve sabitleme teknolojileri sektörünün dünyanın en önemli uluslararası fuarlarından biridir. Fuar vida, somun, cıvata, ankraj, montaj sistemleri ve üretim teknolojileri alanlarında faaliyet gösteren üretici, distribütör ve tedarikçileri bir araya getirir. 2025 organizasyonu 25–27 Mart tarihleri arasında Almanya'nın Stuttgart kentinde gerçekleştirilmiştir. Etkinliğe yaklaşık 1.000 firma ve 84 ülkeden 11.000'in üzerinde sektör profesyoneli katılmıştır. Toplam 52.000 m²'nin üzerindeki sergi alanında otomotiv, inşaat, havacılık, makine, elektronik ve enerji sektörlerine yönelik yenilikçi bağlantı çözümleri sergilenmiştir. Ülkemiz adına milli katılım organizasyonu yapılmamıştır.

Internationale Eisenwarenmesse Fuarı: İki yılda bir Köln şehrinde düzenlenmektedir. Hırdavat, el aletleri, bağlantı elemanları ve yapı malzemeleri sektörünün dünyanın en büyük ve en prestijli fuarlarından biridir. 2026 senesinde düzenlenen fuara 216'sı Alman ve 2.254'u yabancı olmak üzere toplam 2.470 firma katılım sağlamıştır. Fuar yaklaşık 33.000 kişi tarafından ziyaret edilmiştir. Anılan fuara milli katılım Meridyen Fuarcılık tarafından düzenlenmektedir. 2026 yılında düzenlenen fuara 49 firma milli, 44 firma ise bireysel olmak üzere toplam 93 firmamız katılım sağlamıştır.

4.8 Varsa Sektörde İhale Yayımlayan Kamu Kurumları ile İlgili Bilgiler

Almanya'da civata, somun ve diğer bağlantı elemanları sektörüne yönelik alımlar doğrudan tek bir merkezi kurum tarafından yapılmamaktadır. Bu ürünler genellikle altyapı, demiryolu, enerji, savunma, belediye hizmetleri ve kamu inşaat projeleri kapsamında ihale edilmektedir. Bu nedenle bağlantı elemanlarına ilişkin ihaleler farklı kamu kurumları ve kamu iştirakleri tarafından yayımlanabilmektedir.

Başlıca ihale yayımlayan kamu kurumları ve kuruluşları şunlardır:

- Deutsche Bahn AG: Demiryolu altyapısı, ray sistemleri, bakım ve modernizasyon projeleri kapsamında yüksek miktarda bağlantı elemanı tedariki yapmaktadır.

- Die Autobahn GmbH des Bundes: Federal otoyol ağının yapım, bakım ve onarım projelerinde bağlantı elemanları ve metal ürünler satın almaktadır.

- Wasserstraßen- und Schifffahrtsverwaltung des Bundes: Liman, kanal, köprü ve su yolu projelerinde bağlantı elemanları kullanmaktadır.

- Bundeswehr ve bağlı satın alma kurumu Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw): Savunma ekipmanları, araçlar ve tesis projeleri için çeşitli bağlantı elemanları tedarik etmektedir.

- Alman eyaletlerinin (Länder) ulaştırma, inşaat ve emlak idareleri ile belediyeler: Kamu binaları, köprüler, altyapı ve bakım projeleri için düzenli alımlar gerçekleştirmektedir.

- Kamu enerji ve altyapı işletmeleri: Elektrik iletim, dağıtım ve enerji santrali projelerinde bağlantı elemanları satın almaktadır.

Almanya'daki kamu ihalelerinin yayımlandığı başlıca platformlar şunlardır:

- TED (Tenders Electronic Daily): Avrupa Birliği kamu alımlarının resmi ihale portalıdır. AB eşik değerlerini aşan Alman kamu ihaleleri burada yayımlanır.

- Bund.de İhale Portalı: Alman federal kurumlarının duyuru ve ihale ilanlarına erişim sağlar.

- Vergabeplattform des Bundes (e-Vergabe): Federal kamu kurumlarının elektronik ihale platformudur.

- Deutsche Bahn Beschaffungsportal: Deutsche Bahn'ın tedarikçi ve satın alma portalıdır.

4.9 Ülkenin, Ülkemiz ve Diğer Ülkelerle STA/Tercihli Ticaret Anlaşmaları Hakkında Bilgi

Almanya, Avrupa Birliği (AB) üyesi bir ülke olduğundan, AB'nin taraf olduğu tüm Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) ve Tercihli Ticaret Düzenlemeleri Almanya için de geçerlidir. Dolayısıyla Almanya'nın kendi başına ikili ticaret anlaşmaları yoktur; tüm anlaşmalar AB çatısı altında yürütülmektedir.
AB'nin hangi ülkeler ile STA/TTA'sı olduğu ve bu Anlaşmalar kapsamında uyguladığı vergiler aşağıda yer alan web sitelerinden kontrol edilmesi tavsiye edilmektedir.

Market Access Web: https://www.macmap.org/
TARIC: https://taxation-customs.ec.europa.eu/index_en?prefLang=de
Access2Markets: https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en

4.10 Sektörde Standartlar

Almanya'da civata, somun ve diğer bağlantı elemanları sektöründe uygulanan standartlar, Alman Standartları Enstitüsü (DIN), Avrupa Standartları (EN) ve Uluslararası Standardizasyon Örgütü (ISO) tarafından belirlenmektedir. Günümüzde birçok DIN standardı, Avrupa ve uluslararası standartlarla uyumlaştırılmış olup DIN EN ISO formatında kullanılmaktadır.

Sektörde en yaygın kullanılan standartlardan biri DIN EN ISO 898-1 standardıdır. Bu standart karbon çeliği ve alaşımlı çelikten üretilen civata, vida ve saplamaların mekanik özelliklerini belirler ve 4.6,

5.8, 8.8, 10.9 ve 12.9 gibi dayanım sınıflarını tanımlar. Somunların mekanik özellikleri ise DIN EN ISO 898-2 standardı kapsamında düzenlenmektedir. Paslanmaz çelik bağlantı elemanlarında ise DIN EN ISO 3506 standardı kullanılmakta olup A2-70 ve A4-80 gibi kalite sınıfları bu standarda göre belirlenmektedir.

Bağlantı elemanlarının boyutları ve geometrik özellikleri için DIN EN ISO 4014, DIN EN ISO 4017 ve DIN EN ISO 4032 standartları yaygın olarak kullanılmaktadır. Düz pullar için DIN 125, yaylı rondelalar için ise DIN 127 standartları uygulanmaktadır.

İnşaat ve çelik konstrüksiyon uygulamalarında kullanılan yüksek dayanımlı bağlantı elemanları için EN 14399 standardı önemli bir yere sahiptir. Ön gerilmesiz yapısal bağlantılar için ise EN 15048 standardı kullanılmaktadır. Alman çelik yapı sektöründe ayrıca DASt Richtlinie 021 teknik kılavuzu da referans alınmaktadır.

Korozyon koruması ve yüzey işlemleri alanında DIN EN ISO 4042 standardı elektro galvaniz kaplamaları, DIN EN ISO 10683 standardı çinko lamel kaplamaları ve DIN EN ISO 1461 standardı sıcak daldırma galvaniz kaplamaları düzenlemektedir.

Kalite yönetimi açısından ISO 9001 standardı Almanya'daki bağlantı elemanı üreticilerinin büyük çoğunluğu tarafından uygulanmaktadır. Otomotiv sektörüne tedarik sağlayan firmalarda IATF 16949 standardı yaygın olarak kullanılmakta, çevre yönetimi için ise ISO 14001 standardı tercih edilmektedir.

Malzeme uygunluğunun belgelenmesinde EN 10204 standardı önemli bir rol oynamaktadır. Özellikle 3.1 ve 3.2 tip malzeme sertifikaları, bağlantı elemanları ticaretinde ve endüstriyel projelerde sıklıkla talep edilmektedir.

Sonuç olarak Almanya'da bağlantı elemanları sektöründe en önemli standartlar DIN EN ISO 898-1, DIN EN ISO 898-2, DIN EN ISO 3506, EN 14399, EN 15048 ve EN 10204 standartlarıdır. Bu standartlar ürünlerin mekanik özelliklerini, boyutlarını, kalite gerekliliklerini, korozyon koruma yöntemlerini ve sertifikasyon süreçlerini düzenleyerek sektörde kalite ve güvenilirliğin sağlanmasına katkıda bulunmaktadır.

4.11 Sektörde Etiketleme

Almanya'da cıvata ve bağlantı elemanları sektöründe etiketleme; ürün güvenliği, izlenebilirlik ve Avrupa Birliği mevzuatına uygunluk açısından büyük önem taşır. Etiketlerde genellikle aşağıdaki bilgiler bulunmalıdır:

- Ürün adı ve teknik tanımı
  (ör. DIN/ISO standardı, ölçü, çap, boy)

- Malzeme ve kalite sınıfı
  (ör. 8.8, 10.9, A2, A4 paslanmaz kalite bilgisi)
- Kaplama veya yüzey işlemi
  (galvaniz, çinko kaplama, sıcak daldırma vb.)
- Üretici veya marka adı
- Parti/Lot numarası ve üretim tarihi
  (izlenebilirlik için kritik)
- Menşe ülke bilgisi
  ("Made in Germany", "Made in Türkiye" vb.)
- CE işareti
  Eğer ürün yapı sektöründe kullanılıyor ve Construction Products Regulation (CPR) kapsamına giriyorsa gerekli olabilir.
- Barkod / QR kod
  Depolama ve lojistik süreçleri için yaygın kullanılmaktadır.

Almanya pazarında özellikle DIN ve ISO standartlarına uygunluk büyük önem taşımaktadır. Teknik ürünlerde etiketlerin Almanca hazırlanması tercih edilir; çoğu firma Almanca + İngilizce çift dil kullanmaktadır.

Resmî kaynaklar:

- DIN Alman Standartları Enstitüsü
- European Commission CPR Bilgileri

4.12 Sektörde Ambalajlama

Almanya'da cıvata ve bağlantı elemanları sektöründe ambalajlama, ürün güvenliği, izlenebilirlik ve çevre mevzuatına uygunluk açısından önemli bir konudur. Ambalajların ürünleri taşıma ve depolama sırasında koruyacak dayanıklılıkta olması gerekir. Ürün adı, ölçü bilgisi, DIN/ISO standardı, kalite sınıfı, parti numarası, üretici bilgisi ve menşe ülke gibi teknik detayların ambalaj üzerinde açık şekilde yer alması beklenir. Ayrıca barkod veya QR kod kullanımı lojistik süreçlerde yaygın olarak tercih edilmektedir.

Almanya'da yürürlükte olan Verpackungsgesetz (VerpackG) kapsamında, piyasaya ürün sunan firmaların ambalaj geri dönüşüm sistemine kayıt olması zorunludur. Firmaların LUCID sistemine kayıt yaptırması ve kullandıkları ambalaj miktarlarını raporlaması gerekmektedir. Özellikle ihracat yapan şirketler için bu süreç büyük önem taşımaktadır.

Sektörde karton kutular, plastik organizer ambalajlar, büyük endüstriyel koliler ve paletli sevkiyat sistemleri yaygın olarak kullanılmaktadır. Ahşap paletlerin ise ISPM 15 standardına uygun ve uluslararası işaretlemeye sahip olması gereklidir.

Son yıllarda Alman pazarı sürdürülebilir ambalaj çözümlerine daha fazla önem vermektedir. Geri dönüştürülebilir malzeme kullanımı, plastik tüketiminin azaltılması ve çevre dostu ambalaj uygulamaları firmalar açısından önemli bir rekabet avantajı haline gelmiştir.

4.13 Lojistik (nakliye süresi, en fazla tercih edilen taşıma modları, güzergahlar v.b.)

Türkiye'den Almanya'ya ihracatta lojistik süreçler, ürünlerin türüne, aciliyetine ve maliyet etkinlik beklentilerine bağlı olarak değişiklik gösterebilmektedir. Bu kapsamda taşıma süresi, tercih edilen taşıma modları ve kullanılan güzergâhlar, ihracatçı firmalar açısından stratejik önem arz etmektedir. Nakliye Süresi: Türkiye'den Almanya'ya yapılan sevkiyatlarda taşıma süresi, kullanılan taşıma moduna göre farklılık göstermektedir. Karayolu ile yapılan taşımacılıkta, gümrükleme ve sınır geçişleri dâhil olmak üzere ortalama transit süresi 5 ila 7 gün arasında değişmektedir. Intermodal taşıma yöntemlerinin kullanıldığı durumlarda (örneğin, karayolu-demiryolu kombinasyonu), bu süre 7 ila 10 güne kadar uzayabilmektedir. Hava yolu taşımacılığı tercih edildiğinde ise taşıma süresi ortalama 1 ila 2 gün arasında gerçekleşmekte olup, bu mod genellikle zaman açısından kritik gönderiler için kullanılmaktadır.
Tercih Edilen Taşıma Modları: Türkiye'den Almanya'ya beyaz eşya sektöründe gerçekleştirilen ihracatta en yaygın kullanılan taşıma yöntemi karayolu taşımacılığıdır. Bu yöntem, ürünlerin güvenli ve hızlı bir şekilde taşınmasını sağlayarak özellikle büyük hacimli ve ağır ürünlerinin sevkiyatında tercih edilmektedir. Bunun yanı sıra, denizyolu taşımacılığı, büyük hacimli ve düşük değerli ürünlerin konteynerler aracılığıyla maliyet etkin bir şekilde taşınmasını mümkün kılmaktadır. Demiryolu taşımacılığı, çevresel sürdürülebilirlik ve enerji verimliliği açısından önem taşımakta olup, genellikle intermodal çözümlerle karayolu taşımacılığı ile kombine edilerek süre ve maliyet avantajı sağlamaktadır. Havayolu taşımacılığı ise yüksek değerli ve acil teslimat gerektiren ürünler için tercih edilmekte, hızlı teslimat sağlamasına rağmen maliyet açısından sınırlı kullanım alanına sahiptir. Sonuç olarak, Türkiye'den Almanya'ya ihracatta taşıma yöntemi seçimi, ürün türü, teslimat süresi ve maliyet faktörlerine bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Güzergâhlar: Türkiye'den Almanya'ya karayolu ile gerçekleştirilen taşımacılıkta sıklıkla kullanılan güzergâhlar Bulgaristan–Sırbistan–Macaristan-Avusturya üzerinden geçen Orta 24 Avrupa koridorudur. Alternatif olarak, Romanya–Macaristan hattı da tercih edilmektedir. Bu güzergâhlar, Trakya bölgesinden başlayarak Almanya'nın güney veya batı bölgelerine doğrudan ulaşım sağlamaktadır. Demiryolu taşımacılığı kapsamında ise Türkiye'den Çekya ve Almanya'ya uzanan intermodal hatlar kullanılmakta, yükler genellikle İstanbul, Eskişehir veya Gaziantep çıkışlı olup Avrupa içlerine demiryolu ile taşınmaktadır. Hava yolu taşımacılığında ise İstanbul Havalimanı başta olmak üzere Türkiye'deki büyük hava kargo merkezlerinden Frankfurt, Münih veya Köln gibi Almanya'daki başlıca hava limanlarına doğrudan seferler gerçekleştirilmektedir.

4.14 Dağıtım Kanalları

Almanya'da cıvata, bağlantı elemanları ve hırdavat sektöründe dağıtım kanalları oldukça gelişmiş ve organize bir yapıya sahiptir. Sektörde ürünler genellikle üreticiler, ithalatçılar, toptancılar, teknik distribütörler, yapı market zincirleri ve endüstriyel tedarik platformları aracılığıyla son kullanıcıya ulaşmaktadır.

En yaygın dağıtım modeli, üretici veya ithalatçı firmaların teknik toptancılar ve distribütörler üzerinden sanayi müşterilerine satış yapmasıdır. Bu yapı özellikle otomotiv, makine, inşaat, enerji ve metal sanayi gibi sektörlerde tercih edilmektedir. Alman sanayi firmaları hızlı teslimat, stok yönetimi ve teknik destek sağlayabilen distribütörlerle çalışmaya önem vermektedir.

Yapı market zincirleri de önemli bir satış kanalıdır. Özellikle standart bağlantı elemanları, el aletleri ve DIY ürünleri Bauhaus, Hornbach, OBI ve Würth gibi büyük perakende ağları üzerinden tüketicilere ve küçük işletmelere sunulmaktadır.

E-ticaret ve dijital B2B platformları son yıllarda hızla büyümüştür. Amazon Business, Mercateo, Conrad ve sektör odaklı online tedarik platformları üzerinden hem küçük hem de büyük ölçekli siparişler verilebilmektedir. Alman müşteriler dijital katalog, online stok takibi ve hızlı lojistik hizmetlerine büyük önem vermektedir.

Ayrıca OEM (Original Equipment Manufacturer) tedarik modeli de sektörde önemli bir yer tutmaktadır. Birçok bağlantı elemanı üreticisi doğrudan otomotiv, makine ve endüstriyel üreticilere uzun vadeli tedarik anlaşmalarıyla ürün sağlamaktadır.

Almanya pazarında başarılı olmak isteyen firmalar için güçlü bir distribütör ağı kurmak, yerel depo ve lojistik çözümleri sunmak, teknik sertifikasyonlara sahip olmak ve hızlı teslimat kapasitesi oluşturmak büyük avantaj sağlamaktadır.

Konuya ilişkin irtibat kurulmasında yarar görülen ilgili Birlik ve Dernekler aşağıda verilmektedir:

Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) e. V.-Federal Toptancı, Dış Ticaret ve Hizmetler Birliği
E-Mail: info@bga.de
İnternet: www.bga.de

Handelsverband Deutschland - HDE e.V.-Alman Ticaret/Perakendeciler Birliği
E-Mail: hde@einzelhandel.de
İnternet: http://www.einzelhandel.de

Außenhandelsvereinigung des Deutschen Einzelhandels e.V. (AVE)-Alman Perakendecileri Dış Ticaret Birliği
E-Mail: info@ave-intl.de
İnternet: http://www.ave-international.de

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH) e.V.- Alman Ticari Aracılar ve Satış Dernekleri Merkez Birliği
E-Mail: centralvereinigung@cdh.de
İnternet: www.cdh.de

Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh)-Federal E Ticaret Birliği
E-Mail: info@bevh.org
İnternet: https://www.bevh.org/

4.15 E-Ticaret (Sınır Ötesi E-Ticaret/E-İhracat)

4.15.1 Ülkedeki Pazaryerleri

Almanya'da cıvata, bağlantı elemanları ve hırdavat sektöründe e-ticaret kanalı hızla büyümektedir. Özellikle B2B satın alma süreçlerinde dijital pazaryerleri ve online teknik tedarik platformları yaygın olarak kullanılmaktadır. Sektörde öne çıkan başlıca e-ticaret ve pazaryeri platformları şunlardır:

Amazon Business Almanya
Endüstriyel ürünler, bağlantı elemanları, el aletleri ve teknik ekipman satışında en yaygın platformlardan biridir.

Mercateo Unite
Avrupa'nın en büyük B2B satın alma platformlarından biridir. Alman sanayi firmaları tarafından yoğun kullanılmaktadır.

Conrad Electronic
Teknik ürünler, bağlantı elemanları, otomasyon ve elektronik ekipman alanında güçlü bir online satış ağına sahiptir.

RS Components Germany
Endüstriyel ekipman, bağlantı elemanları ve otomasyon ürünlerinde faaliyet göstermektedir.

Fabory Germany
Cıvata, vida, somun ve teknik bağlantı elemanlarına odaklanan uzman B2B platformudur.

4.15.2 Özel Günler, Bayramlar v.b.

Almanya'nın siyasi yapısı bir federasyondur. Federatif yapıyı oluşturan 16 eyaletin (Länder) kendi Başbakanları, Parlamentoları ve anayasaları bulunmaktadır. Bu nedenle Almanya genelinde 9 farklı Bayram (Neujahrstag – Yılbaşı, Karfreitag – Kutsal Cuma, Ostermontag – Paskalya Pazartesi, Christi Himmelfahrt – İsa'nın Göğe Yükselmesi, Pfingstmontag – Pentekost Pazartesi, Tag der Arbeit – İşçi Bayramı, Tag der Deutschen Einheit – Almanya'nın Yeniden Birleşme Günü, Erster Weihnachtstag – Noel'in Birinci Günü, Zweiter Weihnachtstag – Noel'in İkinci Günü bulunmakta olup, eyalet

bazında ilave Bayram ve tatil günleri kutlanmaktadır. Almanya'daki resmi tatiller hakkındaki bilgiler https://www.dgb.de/service/ratgeber/feiertage/ internet sayfası üzerinden takip edilebilir.

4.15.3 En Çok Kullanılan Sosyal Medya Platformları

Almanya'da 2025 itibarıyla en çok kullanılan sosyal medya platformları, kültürel alışkanlıklar, demografik faktörler ve teknolojik erişimle şekillenmektedir. Yaklaşık 84,5 milyon nüfusu olan Almanya'da internet kullanım oranı %88 civarında ve sosyal medya platformları hem bireysel hem de ticari amaçlarla yoğun şekilde kullanılmaktadır.

Almanya'da en çok kullanılan sosyal medya platformları:

1. WhatsApp
2. Facebook
3. Instagram
4. YouTube
5. TikTok
6. Facebook Messenger
7. Pinterest
8. Telegram
9. Snapchat
10. LinkedIn
11. X (eski adıyla Twitter)

Genel olarak gençler arasında Instagram, TikTok ve YouTube çok popülerdir. Daha geniş yaş gruplarında WhatsApp ve Facebook öne çıkar. Profesyonel iş ağı ve kariyer amaçlı kullanımda LinkedIn yaygındır. Haber ve güncel gelişmeler için X (Twitter) kullanılmaktadır.
Almanya'da dijital pazarlama veya işletme tanıtımı yapmak istiyorsanız, en etkili platformlar genellikle WhatsApp, Instagram, Facebook, TikTok ve LinkedIn'dir.

4.15.4 E-Ticaretteki Gümrük Vergileri ve Muafiyetleri

Almanya'da e-ticaretle ilgili gümrük vergileri ve muafiyetleri, Avrupa Birliği'nin (AB) gümrük mevzuatına ve Almanya'nın yerel düzenlemelerine bağlı olarak şekillenmektedir. AB, 2021'de e-ticaretle ilgili yeni düzenlemeler getirmiştir. Bu düzenlemeler, sınır ötesi e-ticaretin daha kolay ve verimli hale gelmesini sağlarken, aynı zamanda gümrük vergilerinin ve KDV'nin doğru bir şekilde toplanmasını hedefliyor. Almanya, AB üyesi bir ülke olduğu için bu düzenlemelere uymaktadır.

KDV (Katma Değer Vergisi) ve Muafiyetler: AB'de, 2021'den itibaren e-ticaretle ilgili KDV kuralları değişmiş ve özellikle sınır ötesi satışlar için uygulanacak KDV, daha net ve şeffaf bir hale getirilmiştir.

B2C Satışlar: Eğer bir satıcı Almanya'ya mal satıyorsa ve bu satış B2C (Business to Consumer) yani işletmeden tüketiciye yapılıyorsa, o zaman KDV uygulanmaktadır. Ancak, AB içindeki satışlarda belirli bir alt değer bulunmaktadır. 2021 öncesinde alt değer 22 Avro iken; 2021'de bu değer 10 Avroya düşürülmüştür. 10 Avronun altındaki siparişler için Almanya'ya yapılan e-ticaret satışlarında KDV uygulanmamaktadır.

One-Stop-Shop (OSS): AB, e-ticaret satıcılarının tüm AB ülkelerine yaptıkları satışlar için tek bir KDV beyannamesi vermelerine olanak tanımaktadır. OSS, AB içinde faaliyet gösteren işletmelere kolaylık sağlamaktadır. Ancak bu hizmeti kullanmak için bazı şartlar bulunmaktadır.

4.15.5 Gümrük Vergileri ve İthalat Vergileri

Almanya, AB'nin ortak gümrük birliğine dâhil olduğundan, Almanya'ya ithalat yaparken AB genelindeki gümrük tarifeleri ve vergiler geçerlidir. Ancak, gümrük vergileri, ürünün türüne, değerine ve menşeine göre değişiklik gösterir.

Almanya'dan veya AB'den dışarıya yapılan ithalatta, genellikle %2 ila %12 arasında değişen bir gümrük vergisi uygulanabilir. Bu oran, ürün türüne ve değeri üzerinden hesaplanır.

AB ülkeleri dışından yapılan e-ticaret satışlarında, belirli bir değer (150 Avro) üzerinde gümrük vergisi uygulanmaktadır. Ancak bu değer AB içindeki düzenlemelerle uyumlu olarak Almanya'da da geçerlidir.

Almanya'ya ithalat yapan e-ticaret firmaları için gümrük işlemlerinin hızlı yapılabilmesi için çeşitli dijital platformlar kullanılmaktadır. Özellikle, hızlı teslimat yapan firmalar, gümrük işlemleri için önceden tüm belgeleri dijital olarak düzenleyerek süreci hızlandırabilmektedir.

E-ticaret firmalarının Almanya'ya ihracat yaparken gümrük ve KDV konusunda uzman bir danışmanlık almaları faydalı olacaktır. Ayrıca, Almanya'da işletme kaydı bulunması halinde KDV beyannamesini düzenli olarak verilmesi gerekecektir.

Bazı gümrük postası ve lojistik firmaları, e-ticaret ürünlerinin hızlı bir şekilde Almanya'ya teslim edilmesini sağlamakta ve bu süreçte gümrük vergileri ile ilgili tüm işlemleri de yönetmektedir.

Almanya'dan veya AB'den dışarıya yapılan e-ticaret satışlarında, küresel satış yapan firmalar için Almanya'daki gümrük vergi ve KDV uygulamaları, belirli platformlar üzerinden kolayca hesaplanabilmektedir.

Almanya'da e-ticaret yapmak isteyen firmaların, gümrük vergileri ve KDV yükümlülükleri hakkında doğru bilgilere sahip olması çok önemlidir. Ayrıca, sürekli değişen düzenlemelere ayak uydurmak için yerel düzenlemeler ve AB düzenlemeleri hakkında güncel bilgiler almak faydalı olacaktır.

4.15.6 E-Ticarete Yönelik Düzenlemeler

Almanya'da e-ticarete yönelik düzenlemeler, hem ulusal hem de Avrupa Birliği (AB) mevzuatlarına dayanmaktadır.

Widerrufsrecht (Cayma Hakkı): Almanya'da ve AB genelinde, tüketiciler çevrimiçi alışverişlerde 14 günlük cayma hakkına sahiptir (Bürgerliches Gesetzbuch - BGB § 355). Bu süre, ürünün teslim alınmasından veya hizmet sözleşmesinin onaylanmasından itibaren başlar. Tüketiciler, herhangi bir gerekçe göstermeden satın almaktan vazgeçebilir.

Bilgilendirme Zorunluluğu: Online satıcılar, tüketicileri cayma hakkı, iade süreci ve süresi hakkında açıkça bilgilendirmelidir. Bu bilgiler, anlaşılır ve yazılı bir şekilde yer almalıdır.

İade Masrafları: Satıcı, standart teslimat masraflarını iade etmek zorundadır.

İmpressum Zorunluluğu: Almanya'da Telemediengesetz (TMG) uyarınca, her ticari web sitesi bir künye (Impressum) bulundurmalıdır. Bu künyede şirket adı, adresi, iletişim bilgileri, vergi numarası ve ticari sicil numarası gibi bilgiler yer almalıdır.

Ürün ve Fiyat Bilgileri: Ürünlerin temel özellikleri, toplam fiyat (KDV ve nakliye dâhil) ve teslimat koşulları açıkça belirtilmelidir. Fiyatlar, son tüketiciye net bir şekilde gösterilmeli ve gizli maliyetler yer almamalıdır.

Sipariş Süreci: Sipariş butonu, ödeme yükümlülüğünü açıkça ifade etmelidir

GDPR Uyumluluğu: AB Genel Veri Koruma Tüzüğü (DSGVO), Almanya'da sıkı bir şekilde uygulanmaktadır. Online satıcılar, müşteri verilerini güvenli bir şekilde işlemeli, veri toplama amacı ve kapsamı hakkında şeffaf bilgi vermeli ve açık rıza almalıdır.

Çerez Kullanımı: ePrivacy Yönergesi ve Telekommunikation-Telemedien-Datenschutzgesetz (TTDSG) uyarınca, çerez kullanımı için kullanıcılardan onay alınmalıdır. Web siteleri, çerez politikalarını açıkça belirtmelidir

Almanya'da çevrimiçi satışlarda standart KDV oranı %19, indirimli oran (örneğin, kitaplar için) %7'dir. AB içinde sınır ötesi satışlarda, One-Stop-Shop (OSS) sistemi üzerinden KDV beyanı yapılabilir. Düşük değerli ithalatlarda (22 Euro'nun altında) KDV muafiyeti 2021'de kaldırılmıştır.

AB Geoblocking Tüzüğü (2018), satıcıların müşterileri milliyet, ikamet yeri veya ödeme yöntemi nedeniyle ayrımcılığa tabi tutmasını yasaklamaktadır. Örneğin, bir Alman satıcı, başka bir AB ülkesinden gelen müşteriye farklı fiyatlar sunamaz veya erişimi engelleyemez.

Tedarik Zinciri Yasası, büyük şirketlerin (2023'ten itibaren 3.000, 2024'ten itibaren 1.000 çalışanı olanlar) tedarik zincirlerinde insan hakları ve çevre standartlarına uymasını zorunlu kılmaktadır. Çevrimiçi satıcılar, özellikle Amazon veya eBay gibi platformlar üzerinden satış yapıyorlarsa, bu kurallara dolaylı olarak tabi olabilmektedir.

Çevrimiçi sözleşmeler, teklif ve kabul yoluyla oluşur ve yazılı forma gerek yoktur. Ancak, satıcılar Genel Şartlar ve Koşulları (AGB) açık, anlaşılır ve erişilebilir şekilde sunmalıdır. Tüketiciler, AGB'yi sipariş öncesi inceleyebilmelidir.

4.15.7 E-Ticarete Yönelik Lojistik Hizmetleri (Hızlı kargo ve sipariş karşılama hizmetleri (fulfillment) sunan firmalar v.b.)

Almanya'da e-ticaret lojistiği hizmetleri sunan birçok büyük firma bulunmaktadır. Bu firmalar, e-ticaret mağazalarının ürünlerini depolamak, paketlemek, dağıtmak ve müşterilere ulaştırmak için kapsamlı hizmetler sunmaktadır. Almanya'da faaliyet gösteren önemli firmalar şu şekilde sıralanmaktadır.

DHL eCommerce Solutions: DHL, e-ticaret lojistiği konusunda dünyanın önde gelen şirketlerinden birisidir. Almanya'da, hem ulusal hem de uluslararası dağıtım hizmetleri sunmaktadır. Paketleme, depolama, kargo takibi, dönüşüm hizmetleri ve hızlı teslimat çözümleri ile e-ticaret firmalarının lojistik ihtiyaçlarını karşılamaktadır.

Hermes: Almanya'da oldukça yaygın kullanılan bir lojistik firmasıdır. E-ticaret lojistiği için teslimat, paketleme ve depolama hizmetleri sunar. Hermes, aynı zamanda "Last Mile" (Son Kilometre) teslimat çözümleriyle bilinir ve özellikle küçük e-ticaret firmaları için uygun fiyatlı seçenekler sunar.

Dynamic Parcel Distribution (DPD) Almanya'da ve Avrupa genelinde oldukça yaygın bir kargo firmasıdır. E-ticaret lojistiği alanında, hızlı teslimat, izleme, geri iade işlemleri ve depolama hizmetleri sunmaktadır. Ayrıca, kişiye özel teslimat zamanları ve mobil uygulamalar gibi esnek hizmetler de sağlamaktadır.

Kuehne + Nagel: Global lojistik alanında oldukça büyük bir oyuncudur. E-ticaret lojistiği için taşımacılık, depolama, gümrük işlemleri ve son kilometre teslimatı gibi entegre çözümler sunar.

TNT: Özellikle hızlı ve güvenilir uluslararası taşımacılık konusunda güçlüdür. E-ticaret firmalarına, paket teslimatı, izleme, uluslararası dağıtım ve gümrük hizmetleri gibi çözümler sunmaktadır.

ShipBob: Özellikle küçük ve orta ölçekli e-ticaret firmaları için depolama, sipariş işleme, paketleme ve hızlı teslimat çözümleri sunmaktadır. Ayrıca, e-ticaret platformlarıyla entegre çalışarak sipariş yönetimini kolaylaştırır.

XPO Logistics: E-ticaret lojistiği alanında depo yönetimi, taşıma, hızlı teslimat, paketleme ve iade yönetimi hizmetleri sunmaktadır. Özellikle büyük çaplı e-ticaret firmalarına hizmet verir ve küresel çapta çözümler sunar.

Geodis: Global lojistik çözümleri sağlayan bir başka büyük oyuncudur. E-ticaret lojistiği için depolama, sipariş işleme, son kilometre teslimat, izleme ve iade yönetimi gibi hizmetler sunar.

FedEx: : Hem iç hem de uluslararası e-ticaret lojistiği için çeşitli hizmetler sunmaktadır. Hızlı teslimat, kargo takibi, depolama ve geri iade hizmetleri sağlar. Ayrıca, kişiye özel teslimat zamanları ve esnek çözümler de sunar.

Stahlwille: Almanya merkezli bir lojistik ve e-ticaret destek firmasıdır. Özellikle endüstriyel e-ticaret için lojistik çözümleri sunar. Depolama, dağıtım ve kargo hizmetleriyle büyük müşterilere yönelik hizmetler sağlar.

Moll Logistics: Almanya'da e-ticaret lojistiği alanında depolama, sevkiyat ve son kilometre teslimat hizmetleri sunmaktadır. Firma, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelere hitap etmektedir.

4.16 Tanıtım ve Pazarlama

Almanya’da cıvata, bağlantı elemanları ve hırdavat sektöründe tanıtım ve pazarlama faaliyetleri ağırlıklı olarak B2B odaklı yürütülmektedir. Alman müşteriler için ürün kalitesi, teknik güvenilirlik, sertifikasyon ve uzun vadeli iş ilişkileri ön plandadır. Bu nedenle pazarlama çalışmalarında teknik yeterlilik ve kurumsal güven vurgusu büyük önem taşır.

Sektörde en etkili tanıtım yöntemlerinden biri uluslararası fuarlara katılımdır. Fastener Fair Global, Eisenwarenmesse ve benzeri sektörel organizasyonlar yeni müşteri kazanımı, distribütör bulma ve marka bilinirliği oluşturma açısından kritik rol oynar. Fuarlarda profesyonel stand tasarımı, Almanca kataloglar ve teknik ürün sunumları önemli avantaj sağlar.

Dijital pazarlama da Almanya pazarında giderek daha önemli hale gelmiştir. Firmaların Almanca ve İngilizce dillerinde profesyonel web sitesi hazırlaması, teknik ürün kataloglarını online sunması ve SEO çalışmaları yapması beklenmektedir. LinkedIn, XING ve sektörel B2B platformları üzerinden yapılan içerik pazarlaması Alman sanayi müşterilerine ulaşmada etkili olmaktadır.

E-ticaret platformlarında görünürlük artırmak da önemli bir pazarlama yöntemidir. Amazon Business, Mercateo ve Conrad gibi platformlarda ürün listelemeleri yapmak, teknik veri sayfaları paylaşmak ve hızlı teklif süreçleri sunmak rekabet avantajı sağlar.

Alman müşteriler teknik dokümantasyona büyük önem verdiği için ürünlerin DIN/ISO standartları, kalite belgeleri, test raporları ve sertifikalarının eksiksiz paylaşılması gerekir. Ayrıca referans projeler, vaka çalışmaları ve müşteri başarı hikâyeleri güven oluşturulmasında etkili olmaktadır.

Sektörde satış sonrası hizmet, hızlı geri dönüş, zamanında teslimat ve yerel lojistik desteği de pazarlamanın önemli bir parçası olarak görülmektedir. Özellikle uzun vadeli distribütörlük ilişkileri ve teknik destek kapasitesi Alman pazarında marka sadakati oluşturulmasına katkı sağlar.

4.17 Sektörde Tüketici /Alıcı Tercihleri ve Son Trendler

Almanya'da cıvata, bağlantı elemanları ve hırdavat sektöründe tüketici ve profesyonel alıcı tercihleri son yıllarda önemli ölçüde değişmektedir. Özellikle sanayi firmaları ve profesyonel kullanıcılar artık yalnızca fiyat odaklı değil, kalite, sürdürülebilirlik, teslimat hızı ve dijital hizmet kalitesine de büyük önem vermektedir.

Sektörde en önemli alıcı tercihleri arasında yüksek kalite standartları ve sertifikasyon yer almaktadır. Alman müşteriler DIN ve ISO standartlarına uygun, teknik belgeleri eksiksiz ve uzun ömürlü ürünleri tercih etmektedir. Özellikle otomotiv, makine ve inşaat sektörlerinde izlenebilirlik ve kalite güvencesi kritik bir satın alma kriteridir.

Son dönemin en güçlü trendlerinden biri sürdürülebilirliktir. Geri dönüştürülebilir ambalajlar, çevre dostu kaplama teknolojileri ve düşük karbon ayak izine sahip üretim süreçleri Alman alıcılar açısından giderek daha önemli hale gelmektedir. Avrupa Yeşil Mutabakatı ve ESG politikaları da satın alma kararlarını doğrudan etkilemektedir.

Dijitalleşme sektörde hızlı şekilde yaygınlaşmaktadır. Müşteriler online katalog, anlık stok görüntüleme, teknik veri sayfaları, hızlı teklif alma ve e-ticaret entegrasyonu beklemektedir. Özellikle B2B satın almalarda otomatik sipariş sistemleri ve ERP entegrasyonları önem kazanmıştır.

Hızlı teslimat ve lojistik kapasitesi de satın alma kararlarında belirleyici olmaktadır. Alman firmaları yüksek stok kapasitesine sahip, kısa teslim süreleri sunabilen ve satış sonrası destek verebilen tedarikçileri tercih etmektedir.

Ayrıca sektörde akıllı üretim ve otomasyon yatırımları artmaktadır. Endüstri 4.0 uygulamaları, otomatik montaj sistemleri ve akıllı bağlantı teknolojileri fuarlarda ve yeni ürün geliştirmelerinde öne çıkan alanlar arasında yer almaktadır.

Genel olarak Almanya pazarında başarılı olmak isteyen firmalar için kalite, sürdürülebilirlik, dijital altyapı, hızlı lojistik ve teknik güvenilirlik en kritik rekabet unsurları haline gelmiştir.

4.18 Sektörde Vergiler (gümrük vergisi, katma değer vergisi, özel tüketim vergisi, ilave gümrük vergisi, anti damping vergisi v.b.)

Almanya'ya cıvata, vida ve bağlantı elemanları ihracatında uygulanacak vergiler; ürünün GTİP koduna, menşe ülkesine ve kullanım alanına göre değişiklik göstermektedir. Sektörde en önemli mali yükümlülükler gümrük vergisi, KDV ve bazı durumlarda anti-damping uygulamalarıdır.

Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki Gümrük Birliği kapsamında, sanayi ürünlerinin büyük bölümünde Türkiye menşeli ürünler için gümrük vergisi uygulanmamaktadır. Ancak ürünlerin Türk menşeli olduğunu kanıtlamak için ATR dolaşım belgesi düzenlenmesi gerekmektedir. Menşe kurallarına uygun olmayan ürünlerde ise AB Ortak Gümrük Tarifesi uygulanabilir.

Almanya'da standart Katma Değer Vergisi (KDV) oranı %19'dur. İthalat sırasında ithalatçı firma tarafından ödenir ve genellikle ticari süreç içinde mahsup edilebilir. Bağlantı elemanları sektöründe özel tüketim vergisi (ÖTV) uygulaması bulunmamaktadır.

Sektörde dikkat edilmesi gereken önemli konulardan biri anti-damping vergileridir. Avrupa Birliği, özellikle Çin menşeli bazı demir-çelik bağlantı elemanlarına karşı anti-damping önlemleri uygulamaktadır. Bu kapsamda belirli ürün gruplarında ek vergi yükümlülükleri oluşabilmektedir. Türkiye menşeli ürünler doğrudan bu uygulamaların dışında olsa da, menşe incelemeleri ve transit ticaret kontrolleri önem taşımaktadır.

Gümrük süreçlerinde GTİP sınıflandırmasının doğru yapılması büyük önem taşır. Bağlantı elemanları genellikle HS Code 7318 grubu altında değerlendirilmektedir.

4.19 Varsa Sektöre Yönelik ve Genel Tarife Dışı Engeller

Almanya'da cıvata ve bağlantı elemanları sektöründe gümrük vergilerinden ziyade tarife dışı engeller daha belirleyici olmaktadır. En önemli engellerden biri teknik mevzuat ve standart zorunluluklarıdır. Ürünlerin DIN, EN ve ISO standartlarına uygun olması beklenir ve özellikle yapı sektöründe CE işareti ile Construction Products Regulation (CPR) uyumu kritik bir gerekliliktir. Uygun olmayan ürünler pazara giriş yapamaz.

Bir diğer önemli alan kimyasal ve çevresel düzenlemelerdir. REACH mevzuatı kapsamında bağlantı elemanlarında kullanılan kaplama ve malzemeler sıkı şekilde kontrol edilir. Ağır metallerin kullanımı, zararlı kimyasallar ve SVHC listesinde yer alan maddeler ciddi kısıtlamalara tabidir. Bu nedenle üretim süreçleri Avrupa mevzuatına uygun şekilde tasarlanmalıdır.

Ambalaj ve geri dönüşüm zorunlulukları da önemli bir tarife dışı engeldir. Almanya'da VerpackG kapsamında firmaların LUCID sistemine kayıt olması, ambalajlarını geri dönüşüm sistemine dahil etmesi ve düzenli raporlama yapması gerekir. Bu yükümlülüklere uyulmaması satışın engellenmesine yol açabilir.

Avrupa Birliği ayrıca bazı ülkelerden gelen bağlantı elemanlarına karşı anti-damping ve ticaret savunma önlemleri uygulayabilmektedir. Bu kapsamda ek vergiler veya gözetim uygulamaları devreye girebilir ve maliyetleri artırabilir.

İdari yükümlülükler de sektörde önemli bir engel oluşturur. ATR dolaşım belgesi, menşe belgeleri, uygunluk beyanları ve teknik test raporlarının eksiksiz hazırlanması gerekir. Alman alıcılar genellikle detaylı teknik dokümantasyon talep eder.

Bunlara ek olarak lojistik ve pazar yapısından kaynaklanan fiili engeller vardır. Hızlı teslimat beklentisi, yerel stok bulundurma zorunluluğu, güçlü distribütör ağlarına bağımlılık ve Almanca teknik dokümantasyon ihtiyacı bu zorluklar arasındadır.

Son olarak sürdürülebilirlik ve ESG gereklilikleri giderek daha önemli hale gelmektedir. Büyük Alman sanayi firmaları tedarikçilerden karbon ayak izi raporu, çevresel uyum belgeleri ve sürdürülebilir üretim kanıtları talep etmektedir. Bu durum fiilen pazara giriş şartı haline gelmiştir.

5. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Fırsatlar (Örnek: artan talep, e-ticaretin yaygınlaşması, ülkemizle yapılan Serbest Ticaret Anlaşması v.b.)

Almanya bağlantı elemanları sektöründe 2025–2026 döneminde Türk ihracatçılarını önemli fırsatlar beklemektedir. Avrupa'da yaşanan tedarik zinciri dönüşümü, Çin'e olan bağımlılığı azaltma eğilimi ve enerji dönüşümüne yönelik yatırımlar Türk üreticiler için avantaj oluşturmaktadır. Almanya'daki birçok sanayi kuruluşu, tedarik güvenliği amacıyla Uzak Doğu yerine Türkiye gibi yakın coğrafyalardaki üreticilerle çalışmaya yönelmektedir. Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği içinde bulunması, kısa teslim süreleri sunabilmesi, Avrupa standartlarında üretim yapabilmesi ve lojistik avantajı sağlaması Türk fastener üreticilerini öne çıkarmaktadır.

Özellikle Almanya'da artan enerji ve altyapı yatırımları bağlantı elemanları sektöründe yeni talep alanları yaratmaktadır. Offshore rüzgar enerjisi projeleri, enerji altyapısı modernizasyonu, elektrikli araç dönüşümü ve demiryolu yatırımları nedeniyle yüksek mukavemetli cıvata ve paslanmaz bağlantı elemanlarına olan ihtiyaç artmaktadır. Bu durum, yüksek katma değerli üretim yapan Türk firmaları için önemli ihracat fırsatları oluşturmaktadır.

Türk otomotiv yan sanayisinin Alman otomotiv üreticileriyle uzun yıllardır entegre çalışıyor olması da önemli bir avantajdır. Elektrikli araç dönüşümü ile birlikte hafif bağlantı elemanları, özel alaşımlı

ürünlere ve hassas CNC bağlantı parçalarına olan talep artmaktadır. Türk firmaları maliyet avantajı, esnek üretim yapısı ve hızlı teslimat süreleri sayesinde tedarik zincirinde daha fazla yer alma potansiyeline sahiptir.

Diğer taraftan Avrupa'da dijital satın alma sistemleri ve B2B e-ticaret platformlarının yaygınlaşması Türk ihracatçılar açısından yeni satış kanalları oluşturmaktadır. Alman distribütörler ve sanayi şirketleri artık daha küçük lotlarla, hızlı teslimatlı ve stok yönetimi destekli çalışmak istemektedir. Türk üreticiler düşük minimum sipariş miktarı, hızlı sevkiyat ve özel üretim esnekliği sayesinde bu sisteme kolay adapte olabilmektedir.

Avrupa Birliği'nin uygulamaya aldığı Karbon Sınır Vergisi Mekanizması (CBAM) da sektör için yeni fırsatlar yaratmaktadır. Düşük karbonlu üretim yapan, sürdürülebilir üretim süreçlerine yatırım yapan ve karbon raporlaması sağlayabilen Türk firmaları Avrupa pazarında rekabet avantajı elde edecektir. Özellikle yeşil çelik kullanımı, enerji verimli üretim ve çevre dostu kaplama teknolojileri önümüzdeki dönemde daha önemli hale gelecektir.

Bunun yanında Avrupa'daki antidamping uygulamaları, Çin kaynaklı ürünlere yönelik kalite ve teslimat endişeleri ile jeopolitik riskler nedeniyle Alman ithalatçılar alternatif tedarikçi arayışını hızlandırmaktadır. Türkiye; coğrafi yakınlığı, güçlü sanayi altyapısı, Avrupa normlarına uyumu ve rekabetçi maliyet yapısı sayesinde Almanya için önemli alternatif tedarik merkezlerinden biri haline gelmektedir.

Önümüzdeki dönemde özellikle yüksek mukavemetli civatalar, paslanmaz bağlantı elemanları, enerji altyapısı civataları, otomotiv bağlantı elemanları ve özel CNC üretim parçaları Türk ihracatçıları açısından en yüksek potansiyele sahip ürün grupları olarak öne çıkmaktadır.

6. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Tehditler (Örnek: yoğun rekabet ortamı, korumacı politikalar, tüketici tercihlerinde farklılıklar, ekonomik dalgalanmalar, siyasi istikrarsızlık v.b.)

Almanya ve genel olarak Avrupa bağlantı elemanları pazarında ihracatçıları bekleyen en önemli tehditlerden biri yoğun rekabet ortamıdır. Çin, Hindistan ve Doğu Avrupa ülkelerinden gelen üreticiler özellikle fiyat avantajı sayesinde güçlü bir rekabet baskısı oluşturmaktadır. Bu durum, Türk ihracatçıların yalnızca fiyatla değil kalite, teslimat süresi ve hizmet kalitesiyle de rekabet etmesini zorunlu kılar.

Bir diğer önemli risk korumacı ticaret önlemleridir. Avrupa Birliği zaman zaman anti-damping vergileri, ithalat gözetim uygulamaları ve teknik düzenlemeler yoluyla bazı ürün gruplarında ticareti zorlaştırabilmektedir. Bu tür politikalar maliyetleri artırarak pazara giriş bariyerlerini yükseltebilir.

Tüketici ve sanayi alıcı tercihlerindeki farklılıklar da ihracatçılar için zorluk yaratır. Alman müşteriler yüksek kalite standartları, sertifikasyon, izlenebilirlik, teknik dokümantasyon ve sürdürülebilir üretim kriterlerine büyük önem verir. Bu beklentilere uyum sağlayamayan firmalar pazarda kalıcı olamaz.

Ekonomik dalgalanmalar da önemli bir tehdittir. Avrupa ekonomisindeki durgunluklar, inşaat ve otomotiv gibi bağlantı elemanları için kritik sektörlerde talep daralmasına yol açabilir. Enerji maliyetleri ve enflasyon da üretim ve lojistik maliyetlerini doğrudan etkiler.

Siyasi ve jeopolitik istikrarsızlıklar da ihracat üzerinde dolaylı etkiler yaratır. Ticaret politikalarındaki değişiklikler, yaptırımlar, gümrük düzenlemeleri veya bölgesel krizler tedarik zincirlerini olumsuz etkileyebilir.

Ayrıca sürdürülebilirlik ve çevre regülasyonlarının giderek sıkılaşması da bir diğer önemli tehdittir. Karbon emisyonu raporlaması, ESG kriterleri ve yeşil üretim zorunlulukları ihracatçılar için ek maliyet ve uyum yükü oluşturur.

Son olarak lojistik ve tedarik zinciri riskleri de göz ardı edilmemelidir. Liman yoğunlukları, navlun fiyatlarındaki artışlar, enerji maliyetleri ve hammadde teminindeki dalgalanmalar ihracat sürekliliğini olumsuz etkileyebilir.

Genel olarak Almanya pazarı büyük fırsatlar sunmakla birlikte, yüksek rekabet, sıkı regülasyonlar ve değişken ekonomik koşullar nedeniyle ihracatçılar için stratejik planlama gerektiren bir pazar yapısına sahiptir.

7. Civata Sektöründe İhracatın Artırılması için Firmalara Öneriler

Almanya ve genel olarak Avrupa bağlantı elemanları sektöründe ihracatı artırmak isteyen Türk firmaları için en önemli başarı faktörü sadece üretim gücü değil, aynı zamanda pazar uyumu ve uzun vadeli güven inşasıdır. Alman pazarı yüksek kalite, teknik doğruluk ve süreklilik beklentisi olan bir yapıya sahiptir.

İlk olarak firmaların ürün kalitesini uluslararası standartlara tam uyumlu hale getirmesi gerekir. DIN, EN ve ISO standartlarına uygun üretim yapılması, test raporlarının ve teknik dokümantasyonun eksiksiz sunulması Alman alıcılar için temel bir gerekliliktir. CE işareti ve REACH uyumu gibi regülasyonlar da ihracatın ön koşulları arasında yer alır.

İkinci olarak güçlü bir teknik ve dijital altyapı oluşturulmalıdır. Almanca ve İngilizce hazırlanmış profesyonel web siteleri, detaylı ürün katalogları, teknik veri sayfaları ve hızlı teklif sistemleri ihracat başarısını doğrudan etkiler. Ayrıca B2B platformlarında (Amazon Business, Mercateo, Conrad vb.) aktif yer almak görünürlüğü artırır.

Üçüncü olarak güvenilir distribütör ve iş ortakları ile çalışmak büyük önem taşır. Almanya'da yerel stok bulunduran, hızlı teslimat yapabilen ve teknik destek sunabilen distribütörlerle iş birliği yapmak pazara giriş sürecini hızlandırır ve müşteri güvenini artırır.

Dördüncü olarak fuar katılımları stratejik bir araçtır. Fastener Fair Global ve Eisenwarenmesse gibi uluslararası fuarlara düzenli katılım, marka bilinirliğini artırır ve yeni müşteri ilişkileri oluşturur. Profesyonel stand tasarımı ve teknik sunumlar burada kritik rol oynar.

Beşinci olarak sürdürülebilirlik ve ESG uyumu giderek daha önemli hale gelmektedir. Geri dönüştürülebilir ambalaj kullanımı, karbon ayak izi raporlaması ve çevre dostu üretim süreçleri Alman müşteriler için güçlü bir tercih sebebidir.

Son olarak lojistik ve hizmet kalitesi ihracat başarısında belirleyicidir. Zamanında teslimat, güçlü stok yönetimi, hızlı müşteri geri dönüşü ve satış sonrası destek Alman pazarında rekabet avantajı sağlar.

Genel olarak Türk firmalarının Almanya pazarında başarılı olabilmesi için fiyat rekabetinden ziyade kalite, güven, teknik yeterlilik ve sürdürülebilirlik odaklı bir strateji geliştirmesi gerekmektedir.

8. Sonuç ve Genel Değerlendirme

Almanya bağlantı elemanları ve hırdavat sektörü, yüksek kalite standartları ve güçlü sanayi yapısı nedeniyle dünya çapında en rekabetçi pazarlardan biridir. Bu pazarda fiyat rekabetinden çok teknik uyum, güvenilirlik, sürdürülebilirlik ve uzun vadeli iş ilişkileri belirleyici olmaktadır.

Sektörde gümrük vergileri genellikle düşük veya Gümrük Birliği kapsamında avantajlı olsa da, asıl zorluk tarife dışı engellerden kaynaklanmaktadır. DIN/ISO standartlarına uygunluk, CE ve REACH gibi teknik düzenlemeler, ambalaj ve geri dönüşüm yükümlülükleri ile sürdürülebilirlik kriterleri pazara girişte kritik rol oynamaktadır.

Alman müşteriler yüksek kalite beklentisine sahiptir ve tedarikçilerden yalnızca ürün değil, aynı zamanda teknik dokümantasyon, hızlı lojistik, dijital entegrasyon ve satış sonrası destek de talep etmektedir. Bu nedenle ihracatçı firmaların sadece üretim kapasitesini değil, aynı zamanda kurumsal altyapılarını da geliştirmeleri gerekmektedir.

Pazarda yoğun uluslararası rekabet bulunmaktadır. Özellikle Asya ülkelerinden gelen düşük maliyetli ürünler fiyat baskısı yaratırken, Avrupa içi üreticiler ise kalite ve marka gücü ile öne çıkmaktadır. Bu ortamda Türk firmalarının sürdürülebilir başarı elde edebilmesi için kalite odaklı, sertifikalı ve güven temelli bir strateji izlemesi önemlidir.

Genel olarak değerlendirildiğinde Almanya pazarı, yüksek giriş bariyerlerine sahip olmasına rağmen, doğru strateji uygulayan firmalar için uzun vadede istikrarlı ve yüksek hacimli iş fırsatları

sunmaktadır. Teknik uyum, dijitalleşme, lojistik güç ve sürdürülebilirlik odaklı yaklaşım, bu pazarda başarının temel anahtarlarıdır.

9. Yararlı Adresler

GTAI (https://www.gtai.de/gtai-en): Almanya Ticaret ve Yatırım Ajansı, Almanya'nın ve eyaletlerinin ekonomik profili, sektörler, şirket kuruluşu, yatırım danışmanlığı, vergi sistemi, teşvikler, ihaleler gibi konular hakkında ayrıntılı bilgiler sunar ve ücretsiz danışmanlık hizmeti verir.

DIHK (https://www.dihk.de/de): Alman Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği, Alman bölgesel (IHK) ve uluslararası (AHK) ticaret ve sanayi odalarının çatı kuruluşudur. F. Almanya'daki bölgesel olarak faaliyet gösteren tüm ticaret ve sanayi odalarına "IHK Finder" üzerinden ulaşmak mümkündür.

TD-IHK (https://td-ihk.de): Türk-Alman Ticaret ve Sanayi Odası (TD-IHK), Alman Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği (DIHK) ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) arasında imzalanan protokolle kurulmuştur. Merkezi Berlin'dedir.

AHK-Türkiye (https://www.dtr-ihk.de/tr): AHK'lar 90 ülkede 150 merkezde deneyimlerini, irtibatlarını ve hizmetlerini Alman ve yabancı şirketlere sunmaktadır. Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası (AHK Türkiye), şirketlerin Türkiye ya da Almanya pazarına girme çalışmalarını başarılı şekilde yürütebilmeleri ve piyasada başarı kazanmaları için çok sayıda yardım olanağı sunar. Merkezi İstanbul'dadır.

German Business Portal (https://www.german-business-portal.info/en): Almanya Federal Cumhuriyeti'nin Resmi Dış Ticaret Tanıtım Platformudur. Kurumların, Sektörel Birliklerin ve Firmaların listesine bu platform üzerinden ulaşmak mümkündür.

DESTATIS (https://www.destatis.de/EN/Home/_node.html): F. Almanya İstatistik Kurumu, Almanya hakkında her türlü istatistiki bilgi ve yayınların sunulduğu resmi istatistik kurumudur. Ayrıca, Genesis-Online veri tabanı üzerinden de dinamik sorgulama yapmak mümkündür.

Trade-Helpdesk (https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/de/home): Ticaret Yardım Masası, GTİP ve ülkeler bazında Avrupa pazarına giriş koşulları, tarifeler, istatistikler, gümrük vergileri gibi konular hakkında dinamik sorgulama yapmayı mümkün kılan bir veri tabanıdır. Örneğin; herhangi bir GTİP numarası girilerek orjin ülke olarak Türkiye, hedef ülke olarak Almanya seçildiğinde, söz konusu ürünün Almanya'ya ihracatında gerekli olan bilgilere ulaşılabilir.

TARIC (https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=de): AB Gümrük Tarifeleri, ticari ve tarımsal mevzuat ile ilgili orijin ülkeye göre GTİP bazında ilgili tarifeler

ve önlemler hakkında bilgiler içerir. Mal ithal ve ihraç edeceklere ne yapmaları hakkında net bir görünüm sağlar.

ZOLL (https://www.zoll.de/EN/Home/home_node.html): Merkez Gümrük Müdürlüğü, gümrük hakkında çeşitli konular çerçevesinde ihtiyaç duyulan ayrıntılı bilgilerin bulunduğu ağ sayfasıdır.

ITC (https://www.intracen.org): Uluslararası Ticaret Merkezi, ticaret, pazara giriş, standartlar, sektör analizleri ayrıntılı istatistikler, ithalatçı ve ihracatçı firma listeleri (GTİP'na göre), yatırım vb. konularda ayrıntılı bilgilerin tutulduğu ve dinamik sorgulama yapılabilen uluslararası bir veri tabanıdır. TRADE MAP, MARKET ACCESS MAP, INVESTMENT MAP, TRADE COMPETITIVENESS MAP, STANDARTS MAP gibi veri tabanları vardır.

10. Kaynakça

- Deutscher Schraubenverband e.V. (www.schraubenverband.de)
- Fachverband des Schrauben-Grosshandels e.V. (www.fds-online.de)
- F. Almanya İstatistik Kurumu (www.destatis.de)
- F. Almanya Ticaret ve Yatırım Ajansı (www.gtai.de)
- Alman Ticaret Fuarları Birliği (www.auma.de)
- Grandviewresearch (www.grandviewresearch.com)
- Trade Statistics for International Business Development (www.trademap.org)
- Deutsches Institut für Normung (DIN). (2024). *DIN Handbook 362 – Fasteners and dimensional standards*. DIN Media. https://www.din.de
- ISO. (2013). *ISO 898-1: Mechanical properties of fasteners made of carbon steel and alloy steel*. https://www.iso.org
- European Committee for Standardization (CEN). *EN standards for mechanical fasteners*. https://standards.cen.eu
- European Commission. (2024). *Construction Products Regulation (CPR)*. https://single-market-economy.ec.europa.eu
- European Chemicals Agency (ECHA). (2024). *REACH Regulation overview*. https://echa.europa.eu/reach
- European Commission. (2024). *EU TARIC customs tariff system*. https://taxation-customs.ec.europa.eu
- Bundesministerium der Justiz. (2024). *Verpackungsgesetz (VerpackG)*. https://www.gesetze-im-internet.de/verpackg
- Zentraler Verpackungsregister (ZSVR). (2024). *LUCID Packaging Register*. https://lucid.verpackungsregister.org
- German Customs Administration (Zoll). (2024). *Import regulations and customs procedures*. https://www.zoll.de
- DIN Media. (2024). *Fasteners 6 – European standards handbook*. https://www.dinmedia.de

- International Organization for Standardization (ISO). (2024). *Fastener standards database*. https://www.iso.org
- European Fastener distributors and industry reports (Fastener Fair Global, Eisenwarenmesse). https://www.fastenerfairglobal.com / https://www.eisenwarenmesse.com